

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
FACULTAD DE FILOLOGÍA
Departamento de Filología Inglesa



**LA PRAGMÁTICA DE LAS EXPRESIONES DE MODALIDAD
ESPITÉRMICA EN EL INGLÉS HABLADO**

**MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR
PRESENTADA POR**

Marta Carretero Lapeyre

Bajo la dirección de la doctora

Angela Downing Rothwell

Madrid, 2002

ISBN: 978-84-8466-295-2

©Marta Carretero Lapeyre, 1995



*La pragmática de las expresiones de
modalidad epistémica en el inglés
hablado*

por
MARTA CARRETERO LAPEYRE

Directora de la tesis:
Dra. ANGELA DOWNING ROTHWELL
Catedrática de Universidad

*Departamento de Filología Inglesa
Universidad Complutense de Madrid
Enero de 1995*

A José Luis y Esther

ÍNDICE

AGRADECIMIENTOS	IV
TERMINOLOGÍA Y ABREVIATURAS	V
 CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN	 1
1.1. Motivación e hipótesis del trabajo	2
1.2. Descripción del corpus de trabajo y del método de análisis informatizado	7
1.3. Estructura del trabajo	13
Notas al Capítulo 1	19
 CAPÍTULO 2. DESCRIPCIÓN DE LAS EXPRESIONES DE MODALIDAD EPISTÉMICA	 20
2.1. Realizaciones de la modalidad epistémica	21
2.1.1. <i>Realizaciones prototípicas de la modalidad epistémica</i>	21
2.1.2. <i>Realizaciones periféricas de la modalidad epistémica</i>	27
2.1.3. <i>Expresiones incluidas en el análisis</i>	64
2.2. Contextos de inclusión y exclusión de las expresiones epistémicas en el análisis	66
2.3. Semántica de las expresiones epistémicas	81
2.3.1. <i>Enfoque del análisis</i>	81
2.3.2. <i>Grados de probabilidad</i>	92
2.3.3. <i>Grados de subjetividad</i>	112
2.3.4. <i>Valor deductivo o predictivo</i>	126
2.3.5. <i>Expresiones de acto y de estado</i>	136
2.3.6. <i>Valores semánticos adicionales</i>	141
2.3.7. <i>Ambigüedad y fusión de la modalidad epistémica con otras modalidades</i>	143
Notas al Capítulo 2	151
 CAPÍTULO 3. PRAGMÁTICA DE LAS EXPRESIONES DE MODALIDAD EPISTÉMICA	 163
3.1. Conservación o pérdida del valor de probabilidad (u orientación hacia el contenido o hacia el oyente) ...	164

3.2. Análisis previos de las causas de la pérdida del valor de probabilidad en las expresiones epistémicas	173
3.3. Enfoques de estudio de la cortesía	189
3.3.1. <i>El Principio de Cortesía: G. Leech (1983)</i>	189
3.3.2. <i>El Contrato Conversacional: B. Fraser (1990)</i>	195
3.3.3. <i>Las Estrategias de Cortesía: P. Brown y S. Levinson (1987)</i>	200
3.3.4. <i>Modificaciones al modelo de Brown y Levinson</i>	207
3.4. Modalidad epistémica y estrategias de cortesía	223
3.4.1. <i>Tacto</i>	224
3.4.2. <i>Pretensión de desconocimiento</i>	229
3.4.3. <i>Modestia</i>	231
3.4.4. <i>Autoprotección</i>	234
3.4.5. <i>Creencia educada</i>	239
3.4.6. <i>Interés por el oyente</i>	241
3.4.7. <i>Suposición de conocimiento común</i>	244
3.4.8. <i>Broma</i>	246
3.4.9. <i>Persuasión</i>	247
3.4.10. <i>Expresión de acuerdo</i>	252
3.4.11. <i>Respeto a las ideas del oyente</i>	256
3.4.12. <i>Suavización del desacuerdo</i>	259
3.4.13. <i>Suavización de directivas</i>	261
3.4.14. <i>Suavización de petición de permiso</i>	267
3.4.15. <i>Búsqueda de contestación del oyente</i>	269
3.4.16. <i>Observaciones finales a las estrategias de cortesía</i>	272
3.5. Otros factores influyentes en la orientación de las expresiones epistémicas	285
Notas al Capítulo 3	298

CAPÍTULO 4. RASGOS CONTEXTUALES RELACIONADOS CON LA PRAGMÁTICA DE LAS EXPRESIONES EPISTÉMICAS 302

4.1. Tipo de proceso designado por el predicado	303
4.2. Tiempo de la proposición	309
4.3. Participantes o situaciones genéricos en la cláusula	313
4.4. Modalidad deóntica o dinámica circunscrita	316
4.5. Polaridad de la cláusula	318
4.6. Contrafactualidad de la cláusula	322
4.7. Expresiones epistémicas coexistentes	324
4.8. Reforzadores o atenuadores de la asertividad	328
4.9. Pruebas explícitas a favor o en contra de la verdad de la proposición	334

4.10. Indicación posterior de la verdad o falsedad de la proposición	338
Notas al Capítulo IV	340
CAPÍTULO 5. ANÁLISIS INFORMATIZADO DE LA PRAGMÁTICA DE LAS EXPRESIONES EPISTÉMICAS DE LOS TEXTOS DE CONVERSACIÓN DEL CORPUS LONDON LUND	342
5.1. Descripción de la base de datos	343
5.2. Rasgos pragmáticos de las expresiones	355
5.3. Resultados de la computación de los rasgos individuales . .	398
5.4. Análisis de los rasgos de la base de datos en relación con la cortesía y la orientación	419
5.5. Caracterización de las estrategias de cortesía en relación con los demás rasgos	461
5.6. Observaciones de conjunto: localización de grupos de rasgos significativos	493
5.6.1. <i>Observaciones previas</i>	493
5.6.2. <i>Estrategias reforzadoras y estrategias atenuadoras</i> . .	494
5.6.3. <i>Estrategias informativas y estrategias exhortativas</i> .	497
5.6.4. <i>Estrategias narrativas y estrategias argumentativas</i> .	499
Notas al Capítulo 5	505
CONCLUSIONES	506
Notas a las Conclusiones	522
APÉNDICE I. Resultados del análisis informatizado de los rasgos semánticos, pragmáticos y contextuales en relación con la cortesía y la orientación	523
APÉNDICE II. Resultados del análisis informatizado de las estrategias de cortesía en relación con los demás rasgos	551
BIBLIOGRAFÍA	569

AGRADECIMIENTOS

Ante todo debo expresar mi gratitud hacia Angela Downing, directora de este trabajo, por su continua dedicación y constantes sugerencias, así como por el estímulo que sus clases han supuesto para mi interés por la lingüística en los cursos de Licenciatura y Doctorado.

Asimismo he de mencionar a las personas que a continuación se citan, por su aportación de ideas o bibliografía sobre puntos concretos de esta investigación, o bien por su ayuda en tareas informáticas y de impresión: Margaret Berry y Caroline Stainton (Universidad de Nottingham); Christopher Butler (Universidad de York); Pepe Simón (Universidad de Alcalá de Henares); Francisco Aliaga, Mariann Larsen y Antonio González Fernández (Universidad Complutense). Estoy también agradecida al Departamento de Inglés de la U.C.M. por haberme proporcionado un ambiente favorable y estimulante para llevar el trabajo a buen término.

Por último recordaré a mis familiares más cercanos, quienes, involuntariamente, se han convertido en todos unos expertos en la modalidad epistémica.

TERMINOLOGÍA Y ABREVIATURAS

EQUIVALENCIAS ESPAÑOLAS DE TÉRMINOS INGLESES

A continuación listamos las equivalencias en español que proponemos para términos ingleses del ámbito de la lingüística que pueden resultar problemáticos. Estas equivalencias se utilizarán de manera consistente a lo largo del trabajo:

abierta (realización de AAIs) - on record

acto amenazador de la imagen (AAI) - face-threatening act (FTA)

asentimiento - acknowledgement

atenuador - downtoner, weakener

autoalabanza - boasting

caso - occurrence

clausal - clausal (relativo a la cláusula)

compromisivos (actos de habla) - commissive

condiciones de adecuación - felicity conditions

contestación - answer

conversación de persona a persona - face-to-face conversation

encubierta (realización de AAIs) - off record

falsos comienzos - false starts

fusión - merger

imagen - face

implicación - entailment

implicatura - implicature

intercambio (comunicativo) - exchange

marcador del discurso - discourse marker

oración hendida - cleft sentence

pertinencia - relevance

pregunta arrastre - tag

pregunta sesgada - biased question

proferir, preferencia - to utter, utterance

preferencia atenuada - understatement

reforzador - emphasizer, strengthener

realce - salience

respuesta - response

tiempo gramatical - tense

traslado de la negación - negative transfer

ABREVIATURAS

A lo largo del trabajo se utilizarán las siguientes abreviaturas:

AAI - acto amenazador de la imagen

LLC - corpus London Lund

TP - tiempo de la proposición

CC - contrato conversacional (Apdo. 3.3.2.)

La ubicación de los ejemplos con texto transcrito del London-Lund se

señalará mediante el número de texto, seguido de la unidad tonal a que pertenece la expresión epistémica negrita: de este modo, el texto que sigue

I'm afraid I **probably** sounded rather bad-tempered, but I felt a bit bad-tempered because he does just push on with these things (1-2, 1166)

pertenece al texto 1-2 del Corpus London-Lund, y *probably* se encuentra en la unidad tonal número 1.166.

Las tablas del Capítulo 5 (pp. 491-492), así como las de los dos Apéndices, van precedidas de una explicación de las abreviaturas de más difícil comprensión que en ellas se utilizan.

CAPÍTULO 1

INTRODUCCIÓN

1.1. Motivación e hipótesis del trabajo

1.2. Descripción del corpus de trabajo y del método de análisis informatizado

1.3. Estructura del trabajo

1. 1. MOTIVACIÓN E HIPÓTESIS DEL TRABAJO

Tal como sugiere el título, en este trabajo se ofrece una descripción de las expresiones de modalidad epistémica en el inglés hablado desde el punto de vista de la pragmática, es decir, de su uso por parte del hablante en situaciones reales concretas.

En la literatura que trata de la modalidad (y de la modalidad epistémica en particular) podemos encontrar abundantes referencias a la pragmática de las expresiones epistémicas, especialmente en relación con la cortesía.¹ Ahora bien, estos análisis no pretenden ser exhaustivos en cuanto al número de usos pragmáticos, sino que son más bien explicaciones de algunos de ellos; por otra parte no incluyen datos cuantitativos sobre la frecuencia relativa de estos usos. Las aportaciones de nuestro trabajo son, pues, las siguientes:

- 1) se propone una taxonomía de los usos pragmáticos de las expresiones epistémicas, así como un estudio detallado de cada uno de estos usos;
- 2) se incluyen datos cuantitativos referentes a la frecuencia relativa de estos usos pragmáticos, obtenidos mediante un análisis informatizado de los textos de conversación de persona a persona del corpus London-Lund;
- 3) se analiza la relación de la pragmática de las expresiones epistémicas con sus características sintácticas y semánticas, así como con ciertos rasgos del contexto lingüístico, como por ejemplo el tiempo a que se refiere la

proposición de la cláusula modalizada, el tipo de proceso designado por el predicado, la presencia de participantes genéricos en la cláusula...

Desde el punto de vista semántico las expresiones de modalidad epistémica expresan el grado de compromiso con la verdad de la proposición por parte del hablante, mediante la asignación de un valor de probabilidad que puede ser mayor o menor según la expresión. En algunos casos las expresiones epistémicas conservan su (mayor o menor) valor de probabilidad (tal es el caso de (1-2), donde *may* y *must* expresan posibilidad y alta probabilidad, respectivamente), mientras que en otros se emplean aun cuando el hablante tiene conocimiento de la verdad de la proposición (como en (3), (4) y (5), donde el hablante sabe que no desea continuar con el tema, que los programas en cuestión no son divertidos o que Los Angeles es muy grande, respectivamente). Por tanto, se puede afirmar que en casos como (3-5) se produce la pérdida del valor de probabilidad de las expresiones epistémicas:

- (1) it must have happened after ten o'clock according to Trotholm; it
 may have been one of these students drunk, either
 possibly with a girl (Corpus London-Lund, texto 5-11, unidad
 tonal 667)
- (2) b: you still living with Deb
 C: no, no, I *must* have told you that
 b: no, haven't told me... you *might* have told Ian (2-7, 442)
- (3) a: that's to do with the excretion
 A: the kidneys, yeah, that's right; I'm not sure that I want any
 more of this (laughs)
 B: (laughs)
 a: (laughs) eat up my lad (laughs) (2-9, 148)
- (4) I thought it was jolly funny, the whole thing; and rather a
 sophisticated sense of humour; *presumably*, darling, the ones
 that aren't amusing are things like Bluff Your Way through

- Accountancy (2-10, 571)
(5) B: Los Angeles is no place to go to
a: it's very big I guess (2-1, 1359)

La hipótesis de que parte este trabajo es la siguiente:

La pérdida del valor de probabilidad de las expresiones epistémicas en un contexto dado se debe a motivos de cortesía.

El contenido de esta hipótesis debe matizarse: la cortesía da cuenta de la pérdida del valor de probabilidad en las expresiones epistémicas, pero no implica esta pérdida. El uso de las expresiones epistémicas puede deberse en parte a motivos de cortesía aun cuando se conserva el valor de probabilidad. Tal es el caso de (6), donde *I don't know* expresa, además de desconocimiento, cautela en la transmisión de una información desfavorable para una tercera persona, y de (7), donde *certain*, además de expresar certeza casi total, sirve para poner énfasis en el acuerdo con el oyente:

- (6) A: but I think he gets so involved in this computer business that
I don't know how his Ph D is going
B: (laughs) shouldn't think he had much time left (1-6, 70)
(7) B: didn't make any difference really to the result of the
examination
A: but they do I think
B: I'm quite certain that they do
A: I'm quite certain that they affect it (1-1, 1056)

Por otra parte, en algunos contextos es posible tanto la interpretación de conservación como la de pérdida del valor de probabilidad, produciéndose ambigüedad. Es el caso de (8), donde el hablante puede utilizar *seem* y *probably* porque considera la verdad de la proposición como una mera probabilidad, o bien puede saber que la proposición es verdadera y usar las expresiones epistémicas sólo para mostrar más precaución al transmitir una información comprometida:

- (8) try to get books put on reserve, and it doesn't **seem** to work very well; they they don't you know, it's **probably** because of the inefficiency of the library staff (3-3, 610)

El análisis pragmático de las expresiones epistémicas supone una delimitación previa de la modalidad epistémica, desde los puntos de vista conceptual y de realizaciones. En el apartado 2.1.2. veremos cómo esta modalidad, en su sentido más amplio, comprende toda cualificación de la verdad de la proposición que se profiere. Según este punto de vista entrarían dentro de la modalidad epistémica, entre otras, las realizaciones señaladas en **negrita** de los ejemplos que siguen:

- (9) She **may** feel sorry for him.
(10) **In my opinion** she feels sorry for him.
(11) She feels sorry for him **to a certain extent**.
(12) She feels kind of sorry for him.

Hemos considerado que un análisis riguroso de la modalidad epistémica en este sentido amplio resultaría muy extenso, incluso si se centra

en la pragmática. Por ello hemos considerado conveniente incluir sólo las expresiones que indican el grado de probabilidad de la verdad de la proposición (por ejemplo los modales MAY y MUST, los adverbios *possibly*, *probably*, los verbos THINK y BELIEVE...) siempre y cuando no indiquen conocimiento total (como KNOW en cláusulas afirmativas), es decir, los grados de creencia intermedios entre el sí y el no; por otra parte nos limitaremos a las expresiones lingüísticas, sin incluir las realizaciones clausales o extralingüísticas de la modalidad epistémica, tales como el modo clausal interrogativo, la entonación y las vacilaciones.

1.2. DESCRIPCIÓN DEL CORPUS DE TRABAJO Y DEL MÉTODO DE ANÁLISIS INFORMATIZADO

Para verificar la hipótesis descrita en el apartado anterior es obvia la necesidad de un corpus de la lengua inglesa donde las expresiones epistémicas aparezcan tal como los usuarios las utilizan. Compartimos la idea de Svartvik y Quirk (1980:9),

that no grammarian can describe adequately the grammatical and stylistic properties of the whole repertoire from his own unsupplemented resources: 'introspection' as the sole guiding star is clearly ruled out.

Por esta razón hemos recurrido a la obra *A Corpus of English Conversation*, editada en 1980 por J. Svartvik y R. Quirk. Este corpus se comenzó a elaborar en la Universidad de Durham en 1959, pasando un año después a la de Londres. En 1975, la Universidad de Lund comenzó a preparar la versión informatizada, en código ASCII; esta versión es la que hemos utilizado para el presente trabajo.

El corpus London-Lund se propone describir el repertorio gramatical de los hablantes cultos cuya lengua nativa es el inglés británico. Los participantes son británicos (con una excepción en el texto 2-5, donde un participante es americano) con educación a nivel universitario. El corpus consta de 87 textos de 5.000 palabras cada uno. Algunos de estos textos se dividen en varios subtextos. Para nuestro análisis hemos elegido los textos de

conversación de persona a persona porque éste es, con mucha diferencia, el tipo de discurso más frecuente que se da en la lengua inglesa (y en cualquier lengua viva). Por otra parte creemos que las conversaciones son textos especialmente adecuados para el estudio de la pragmática de las expresiones epistémicas, debido a que la interacción entre los diversos participantes es continua. Por motivos similares, Coates (1987) ha elegido también un corpus de conversaciones para su estudio de las expresiones epistémicas:

The reason I have chosen to study spoken texts, specifically conversation, is that such face-to-face interaction is in some senses prototypical - it is the form in which we are all first exposed to language. It seems to me that the study of conversation should be a priority for linguists. Moreover, I suspected that conversation would be a fruitful environment in which to explore the complex and subtle patterns of modality produced by speakers. (...) (Coates 1987:111)

Asimismo debemos precisar que las conversaciones de persona a persona elegidas como corpus de estudio presentan las siguientes características distintivas:

1. presencia física de todos los participantes;
2. igualdad de situación social entre los participantes, es decir, falta de poder relativo de unos sobre otros;
3. inexistencia de tema determinado y de propósito determinado.

Dentro de los 46 textos que el corpus London-Lund agrupa en la sección de conversación de persona a persona, dos de ellos, 3-1 y 3-5, son

entrevistas para la selección de alumnos en una universidad, con lo cual no cumplen las características 2) y 3), puesto que el académico está en evidente situación de superioridad ante los candidatos, y el tema y el propósito de la conversación están determinados por la situación (la conversación trata de las materias que el candidato estudiará si es seleccionado, y el propósito es para el académico hacerse una idea de los conocimientos de los candidatos, y para éstos dar la mejor impresión posible a fin de conseguir una plaza). Por tanto, estos dos textos quedan excluidos del análisis. En cambio, hemos decidido incluir el subtexto b) del texto 3.2. porque, a pesar de ser una conversación entre un académico y su antiguo jefe, las relaciones de poder no están tan claras, y por otra parte la conversación no tiene un tema ni un propósito determinado. Por tanto, en este trabajo analizaremos 44 textos.

Los textos del London-Lund se han grabado sin el consentimiento previo de los participantes, con la excepción de algunos, que desempeñaron la tarea de mantener la conversación. En la transcripción, los participantes subrepticios se designan con letras mayúsculas y los no subrepticios con minúsculas (nosotros hemos adoptado también este método de distinción). Los textos se dividen en tres tipos, según los participantes sean subrepticios, no subrepticios o de ambos tipos:

- subrepticios: textos 1-1, 1-2, 1-4, 1-5, 1-6, 1-8, 3-2, 3-3, 3-4; en total 9 textos;
- no subrepticios: textos 4-1, 4-2, 4-5, 4-7, 5-8, 5-9, 5-10; 6-2; en total 8 textos;

-mixtos: textos 1-3, 1-7, 1-9, 1-10, 1-11, 1-12, 1-13, 1-14, 2-1 al 2-14, 3-6, 4-3, 4-4, 4-6, 5-11; en total 27 textos.

En el conteo de palabras no se han incluido las contribuciones de los participantes no subrepticios de los textos mixtos. No obstante, es posible calcular aproximadamente el número de palabras que han aportado los participantes no subrepticios en los textos mixtos: en estos 27 textos han intervenido 71 participantes subrepticios y 49 no subrepticios.² Recordemos que cada uno de los textos consta de 5.000 palabras, incluyendo sólo las de los participantes no subrepticios; es decir, los 71 participantes subrepticios han proferido en estos 27 textos 135.000 palabras. Si consideramos que las contribuciones de ambos tipos de participantes tienen, por término medio, la misma longitud, los 49 participantes no subrepticios habrán proferido una cantidad proporcional de palabras, concretamente 93.169 (redondeando, 93.170). Por tanto, nuestro corpus consta aproximadamente de 313.170 palabras.

Asimismo debemos precisar que, para mayor claridad, en la transcripción de fragmentos del corpus a lo largo de todo el trabajo hemos suprimido los signos del acento y la entonación, exceptuando los casos donde estos signos resulten decisivos para una buena interpretación del fragmento, y en su lugar hemos introducido signos de puntuación.

A continuación explicaremos el procedimiento de análisis informatizado de las expresiones de modalidad epistémica del corpus arriba descrito. Una vez elaborada la taxonomía de estas expresiones, hemos creado una base de datos para cada texto, a la que hemos aplicado el programa de concordancias TACT, de la Universidad de Toronto. De esta forma hemos localizado todos los casos de las expresiones de la taxonomía en cada texto. Cada uno de estos casos se ha examinado como el punto central de una entrada de concordancia, seleccionándose además cinco líneas de contexto (o una extensión mayor cuando lo hemos considerado necesario) para obtener información contextual. A continuación hemos creado otra base de datos dentro del programa DATA BASE III PLUS, donde se ha asignado un registro a cada caso; esta segunda base consta de 34 campos donde se recoge información sintáctica, semántica, pragmática y contextual (por ejemplo: tipo sintáctico de expresión, valor semántico predictivo o deductivo... El contenido de cada campo se describirá en 5.1.). De este modo es posible realizar estadísticas de una manera flexible y rápida (por ejemplo, en menos de un minuto se puede averiguar el número de casos de la expresión MUST que reúnen las siguientes características: el verbo principal expresa proceso material, la proposición se refiere al tiempo pasado y la estrategia de cortesía que se realiza es la de *tacto*). Las estadísticas se encaminarán, por una parte, a determinar porcentajes de rasgos individuales, como por ejemplo: 1) casos de cada una de las expresiones epistémicas de la taxonomía; 2) distintas categorías sintácticas (verbos modales, verbos léxicos, adverbios...); 3)

expresiones de predicción o deducción; 4) casos en que las expresiones epistémicas forman parte de una estrategia de cortesía concreta, etcétera. Por otra parte, se establecerán grupos de rasgos relacionados entre sí y se aportarán datos cuantitativos respecto a estos grupos; por ejemplo, se verá cómo gran parte de las cláusulas con expresiones epistémicas donde alguno de los participantes es genérico realizan alguna estrategia de cortesía donde la expresión pierde su valor de probabilidad. De esta forma sabremos con precisión las relaciones entre la pragmática de las expresiones epistémicas con su sintaxis y su semántica, así como con ciertos factores contextuales.

1.3. ESTRUCTURA DEL TRABAJO

Antes de entrar en el cuerpo de la tesis, una vez expuesta la hipótesis de que partimos y el corpus que utilizaremos en este trabajo, consideramos conveniente terminar la introducción con una breve exposición de su estructura.

El Capítulo 2 es una descripción previa de las expresiones de modalidad epistémica, que deberá tenerse en cuenta en el posterior análisis pragmático. El apartado 2.1. mostrará las dificultades que entraña la delimitación de la modalidad epistémica, las cuales nos permiten comprender la falta de acuerdo al respecto en la literatura referente al tema. En la sección 2.1.1. describimos las realizaciones que podríamos denominar "prototípicas", cuya inclusión en la modalidad epistémica se puede considerar unánime. La sección 2.1.2. se ocupa de las realizaciones que llamaremos "periféricas", que algunos trabajos (pero no todos) incluyen en la modalidad epistémica; en cada caso se explicarán sus semejanzas y diferencias con las realizaciones prototípicas. El apartado 2.1.3. es una recapitulación de las realizaciones que se incluyen en el análisis, que serán todas las prototípicas y, dentro de las periféricas, las que expresan el (mayor o menor) grado de probabilidad que el hablante asigna a la verdad de la proposición.

En 2.2. describiremos los factores contextuales que ocasionarán la exclusión de algunos casos de las expresiones epistémicas en el análisis: por ejemplo, cuando la fuente de la modalidad epistémica no es el hablante (como en "Peter is sure that John is having a good time") o cuando la expresión va modificada por un adverbio de frecuencia ("I always think Peter's wrong"). Por otra parte, el análisis se limitará a los casos en que la proposición modalizada se refiera al pasado o al presente.³ Creemos que la exclusión del futuro está justificada porque, desde el punto de vista epistémico, el futuro difiere de los tiempos pasado y presente en que la certeza nunca puede ser total. En consecuencia, cuando la proposición se refiere al tiempo futuro las expresiones epistémicas nunca pierden su valor de probabilidad, no siendo entonces útiles para verificar la hipótesis señalada en 1.1. Por otra parte, en el análisis del futuro deberíamos incluir un gran número de casos de WILL y BE GOING TO, los cuales supondrían pocas aportaciones originales, dada la extensión de la bibliografía sobre estas realizaciones del futuro en la lengua inglesa.⁴

El apartado 2.3. es un análisis semántico de las expresiones de modalidad epistémica, según un modelo componencial inspirado en Perkins (1983), donde se atribuye a cada una de las expresiones un valor constante de probabilidad, subjetividad, predicción o deducción, referencia a un acto o a un estado; asimismo se señalarán otros rasgos semánticos significativos que afectarán a la pragmática de algunas de las expresiones. La utilidad de un

estudio semántico de este tipo para el posterior análisis pragmático radica en las relaciones que, según prevemos, existen entre los rasgos semánticos y los usos pragmáticos; a título de ejemplo, describiremos tres de estas correspondencias:

1) las expresiones con grado de probabilidad alto se utilizan con frecuencia en estrategias de cortesía que pueden realizarse enfatizando la verdad de la proposición, tales como la *persuasión* y la *expresión de acuerdo* con el oyente. En cambio, las expresiones de baja probabilidad se utilizarán sobre todo en estrategias de cortesía como el *tacto* y el *respeto a las ideas del oyente*, donde el hablante disminuye su compromiso ante lo que dice;

2) las expresiones más subjetivas (BELIEVE, THINK...) perderán su valor de probabilidad con mayor frecuencia que las más objetivas (PROBABLE, LIKELY, APPARENT...);

3) las expresiones conservarán más a menudo su valor de probabilidad si son predictivas (WILL, EXPECT) o deductivas (MUST, CONCLUDE), que si son neutras a este respecto (SUPPOSE, THINK).

4) la posibilidad de interpretar la expresión epistémica también como realización de otro tipo de modalidad, siendo las dos interpretaciones incluyentes (ambigüedad) o no (fusión), suele ocasionar la conservación del valor de probabilidad.

El Capítulo 3 trata de la pragmática de la modalidad epistémica. El apartado 3.1. concierne a la conservación o pérdida del valor de probabilidad

de las expresiones epistémicas. Veremos cómo el valor de probabilidad se puede perder en expresiones epistémicas tanto débiles como fuertes, por razones opuestas: el hablante modifica su compromiso ante la verdad de la proposición, atenuándolo y reforzándolo, respectivamente; en ambos casos, conforme indicábamos en la hipótesis, el uso de las expresiones epistémicas parece deberse a razones de cortesía.

En 3.2. comentamos diversos trabajos donde se analizan los usos pragmáticos de las expresiones epistémicas, y estos usos se atribuyen a motivos de cortesía. El apartado 3.3. se dedica al estudio de varios modelos de análisis de la cortesía, estudio que consideramos conveniente dado el papel crucial de ésta en el trabajo; el modelo elegido será el de Brown y Levinson (1987), con algunas modificaciones en cuanto a las estrategias de cortesía. En 3.4. se ofrece una descripción exhaustiva de las estrategias de cortesía que pueden realizarse, total o parcialmente, por medio de expresiones epistémicas. La mayor parte de las estrategias pueden ocasionar la pérdida del valor de probabilidad de estas expresiones, aunque ello no siempre es el caso.

En 3.5. y 3.6. expondremos varios factores pragmáticos relacionados con el uso de las expresiones epistémicas como realizaciones de estrategias de cortesía y con la conservación o pérdida del valor de probabilidad:

a) el hablante como participante privilegiado de la conversación en cuanto al conocimiento de la verdad de la proposición;

b) la deseabilidad o indeseabilidad de la verdad de la proposición para el hablante, el oyente y/o una tercera persona.

El Capítulo 4 describirá otros rasgos contextuales no pragmáticos, pero influyentes en la pragmática de las expresiones epistémicas, así como el porqué de esta influencia en cada caso. Estos rasgos son: el tiempo de la proposición de la cláusula modalizada; el tipo de proceso designado por el predicado; la referencia a un participante genérico o a una situación general; la existencia de modalidad deóntica, dinámica o bulomaica circunscrita; la polaridad; la contrafactualidad; las expresiones epistémicas coexistentes; los reforzadores y atenuadores de la asertividad; la existencia de pruebas explícitas a favor o en contra de la verdad de la proposición, y la indicación posterior de la verdad o falsedad de la proposición.

En el Capítulo 5 se desarrollará el análisis informatizado de las expresiones epistémicas en los textos de conversación de persona a persona del London-Lund, al que nos hemos referido en 1.2. El apartado 5.1. describirá la base de datos elaborada mediante DATA BASE III PLUS, donde se asignará un registro a cada uno de los casos de las expresiones epistémicas encontradas en el corpus. Los campos de la base de datos recogerán información sobre lo descrito en los capítulos 2, 3 y 4; esta información es sintáctica (categoría sintáctica de la expresión), semántica (grado de probabilidad, grado de subjetividad, valor predictivo o deductivo...),

pragmática (deseabilidad de la verdad de la proposición, estrategia de cortesía realizada...), o contextual (tipo de proceso del verbo principal de la cláusula, expresiones epistémicas coexistentes, presencia de reforzadores o atenuadores...)

En 5.2. se analizará cada una de las expresiones epistémicas encontradas en los textos, en términos de frecuencia, cortesía y conservación o pérdida de la probabilidad. En 5.3. se expondrán y comentarán los porcentajes de los rasgos sintácticos y semánticos de estas expresiones. En 5.4. estos rasgos, junto con los pragmáticos y contextuales, se relacionan con la cortesía y la orientación. En 5.5. se ofrece un análisis cuantitativo de cada una de las estrategias de cortesía descritas en 3.4, según los porcentajes de los demás rasgos. El apartado 5.6. contiene observaciones de conjunto que se deducen de los apartados anteriores, basadas en la localización de grupos de rasgos relacionados entre sí y en la caracterización de las funciones principales de las expresiones epistémicas.

Por último, describiremos las conclusiones generales que se desprenden de todo el trabajo: se recordará la confirmación de la hipótesis principal, ya perceptible a lo largo del del Capítulo 5, y se cotejarán las previsiones sobre el comportamiento de los rasgos pragmáticos y contextuales especificadas en los Capítulos 3 y 4 con los resultados obtenidos en el análisis informatizado.

NOTAS AL CAPITULO 1

1. Entre otros trabajos citaremos Perkins (1983), Hübler (1983), Lakoff (1972) y Coates (1983, 1987, 1990).
2. Hemos contado por separado cada participante de cada uno de los textos, y de cada uno de los subtextos si procede, independientemente de que se trate o no de la misma persona en varios casos.
3. A lo largo de todo el trabajo los términos "pasado", "presente" y "futuro" se referirán al tiempo real, a menos que se indique explícitamente lo contrario.
4. Entre otras referencias citaremos Arnovick (1986), Close (1969, 1977), Fleischman (1982), Haegeman (1983), Huddleston (1977), Smith (1972), Ultan (1972), Vet 2(1984), Wekker (1976).

CAPÍTULO 2

DESCRIPCIÓN DE LAS EXPRESIONES DE MODALIDAD EPISTÉMICA

2.1. Realizaciones de la modalidad epistémica

- 2.1.1. Realizaciones prototípicas de la modalidad epistémica
- 2.1.2. Realizaciones periféricas de la modalidad epistémica
- 2.1.3. Expresiones incluidas en el análisis

2.2. Contextos de inclusión y exclusión de las expresiones epistémicas en el análisis

2.3. Semántica de las expresiones epistémicas

- 2.3.1. Enfoque del análisis
- 2.3.2. Grados de probabilidad
- 2.3.3. Grados de subjetividad
- 2.3.4. Valor deductivo o predictivo
- 2.3.5. Expresiones de acto y de estado
- 2.3.6. Valores semánticos adicionales
- 2.3.7. Ambigüedad y fusión de la modalidad epistémica con
otras modalidades

2.1. REALIZACIONES DE LA MODALIDAD EPISTÉMICA

Para analizar la pragmática de las expresiones epistémicas debemos, ante todo, señalar con claridad cuáles son estas expresiones, mediante una taxonomía. En la realización de esta tarea, como veremos en este apartado y en el siguiente, se encuentran no pocas dificultades; de ahí que sea comprensible la falta de acuerdo en la literatura respecto a qué expresiones son epistémicas y cuáles no. En 2.1.1. trataremos las expresiones que se consideran epistémicas por unanimidad; en 2.1.2 describiremos las expresiones que se consideran como epistémicas en algunos trabajos pero no en otros, prestando especial atención a sus semejanzas y diferencias con las prototípicas. En 2.1.3. precisaremos las expresiones que abarcará el análisis, a saber, todas las prototípicas y, dentro de las periféricas, aquéllas que indican un grado de probabilidad intermedio entre el *sí* y el *no*.

2.1.1. REALIZACIONES PROTOTÍPICAS DE LA MODALIDAD EPISTÉMICA

En este apartado listaremos las expresiones epistémicas prototípicas, es decir, las consideradas por unanimidad como tales, atendiendo a la definición de prototipo que proponen Hurford y Heasley (1983:85):

A PROTOTYPE of a predicate is an object which is held to be very TYPICAL of the kind of object which can be referred to by an expression containing the predicate.

Las realizaciones típicas a las que se aplica el predicado "EPISTÉMICO" presentan las siguientes características:

- A) desde el punto de vista lógico-semántico, expresan un grado de probabilidad intermedio entre la verdad y la falsedad, que puede ser más alto o más bajo según la expresión;
- B) desde el punto de vista funcional, la asignación de este grado de probabilidad proviene del hablante y se refiere al momento del acto de habla (dicho en otras palabras, el hablante es la fuente del juicio epistémico), con lo cual la modalidad epistémica supone una forma de participación del hablante en el acto de habla. Halliday (1970) expresa esta idea del modo que sigue:

Modality is a form of participation by the speaker in the speech event. Through modality, the speaker associates with the thesis an indication of its status and validity in his own judgement, he intrudes, and takes up a position. Modality thus derives from what we called above the 'interpersonal' function of language, language as expression of role. (...) (Halliday 1970:335)

En este apartado y en los dos siguientes elaboramos taxonomías, que se corresponden respectivamente:

- 1) a las expresiones prototípicas;
- 2) a las expresiones periféricas;
- 3) a la selección final de expresiones incluidas en el análisis.

Para la elaboración de estas tres taxonomías hemos reunido todas las

expresiones epistémicas vistas en la bibliografía que se incluye al final del trabajo. Fuentes de particular utilidad han sido Perkins (1983) y Quirk et al. (1985). Asimismo, hemos procedido a la lectura atenta de seis textos del corpus London Lund para añadir alguna expresión epistémica no recogida en las fuentes bibliográficas; también hemos añadido expresiones encontradas por azar en lecturas de textos, relacionados o no con este trabajo.

Las realizaciones más prototípicas de la modalidad epistémica son las que siguen, las cuales se pueden imaginar fácilmente expresando un grado de probabilidad intermedio entre el sí y el no, procedente del hablante:

-verbos modales auxiliares: COULD, MAY, MIGHT, MUST, OUGHT TO, SHOULD, WILL, WOULD;

-verbos modales semiauxiliares, los cuales, a diferencia de los anteriores, especifican el tiempo gramatical, número y persona: BE BOUND TO, BE GOING TO, HAVE (GOT) TO;

-adjetivos o participios: CERTAIN, CLEAR, CONCEIVABLE, CONFIDENT, CONVINCED, DEFINITE, DOUBTFUL, DOUBTLESS, EVIDENT, LIKELY, OBVIOUS, PLAUSIBLE, POSSIBLE, PROBABLE, QUESTIONABLE, SUPPOSED, SURE; **ADJETIVOS NEGATIVOS:** IMPOSSIBLE, IMPROBABLE, UNLIKELY.¹

-adverbios y expresiones adverbiales: APPARENTLY, CERTAINLY, CLEARLY, CONCEIVABLY, CONFIDENTLY, DEFINITELY, EVIDENTLY, LIKELY, MAYBE, NO DOUBT, OBVIOUSLY, PERHAPS,

PLAINLY, POSSIBLY, PRESUMABLY, PROBABLY, QUESTIONABLY,
SUPPOSEDLY, SURELY, UNDOUBTEDLY;

-verbos léxicos: APPEAR, BELIEVE, CONJECTURE, DARESAY,
DEDUCE, DOUBT, ENVISAGE, EVIDENCE, FORESEE, GUESS,
HYPOTHEZIZE, INFER, NOT KNOW, POSTULATE, PREDICT,
PRESUME, PRESUPPOSE, RECKON, QUESTION, SEEM, SUPPOSE,
SURMISE, THINK, WONDER;

-sustantivos: BELIEF, DOUBT, CERTAINTY, CHANCE,
CONJECTURE, DEDUCTION, DOUBT, EVIDENCE, GUESS,
INFERENCE, LIKELIHOOD, POSSIBILITY, PREDICTION,
PRESUMPTION, PRESUPPOSITION, PROBABILITY, SUPPOSITION,
THOUGHT.

De esta taxonomía de expresiones comentaremos que algunas tienen un significado únicamente epistémico (CERTAIN, DOUBTFUL, POSSIBLE, PROBABLE, MAYBE, PERHAPS, PROBABLY, PRESUMABLY, DOUBT, PREDICT) mientras que otras poseen además otros significados. En este último caso, el significado epistémico procede de una metaforización conceptual en el sentido de Sweetser (1982, 1990). Sweetser afirma que el origen de la modalidad epistémica se encuentra en una metaforización conceptual de la modalidad radical (término que se refiere a todas las modalidades no epistémicas):

We view our reasoning processes as being subject to

compulsions, obligations and other modalities, just as our real-world actions are subject to modalities of the same sort. (...) the root-epistemic modal contrast is only one example of our linguistic treatment of the causality of reasoning processes in terms of the causality of events and actions. (subrayado original) (1982:484)²

El significado epistémico de los verbos modales auxiliares y semiauxiliares es consecuencia de esta metaforización: de la obligación o permiso para realizar una acción determinada se pasa a la obligación o permiso aplicados a la verdad de la proposición ("las circunstancias obligan a una proposición a ser verdad/no impiden que la proposición sea verdad"). Por ejemplo, MAY originariamente indicaba falta de barrera potencial para hacer algo (modalidad radical), y posteriormente pasó a expresar también falta de barrera potencial en el razonamiento para llegar a una conclusión (modalidad epistémica); lo mismo ha sucedido con los dos significados de MUST: la compulsión de acción se ha extendido también a la compulsión de razonamiento para desembocar en una conclusión.³

En la taxonomía arriba citada se encuentran también expresiones que han adquirido el significado epistémico por metáforas conceptuales diferentes (no descritas en los trabajos citados de Sweetser); este significado está suficientemente arraigado, de forma que las expresiones se pueden considerar prototípicas:

1) de la apariencia sensorial a la apariencia del valor de verdad de un juicio epistémico. Estas expresiones, de probabilidad relativamente débil (APPEAR, SEEM y los adverbios correspondientes APPARENTLY, SEEMINGLY), son epistémicas en la mayor parte de los casos y como tales se interpretarán (13), a menos que el contexto indique lo contrario (14):

(13) Peter **seems/appears** to be very young.

(14) Peter seems/appears to be younger than he actually is.

2) de la nitidez perceptiva a la nitidez de la verdad de la proposición. Estas expresiones presentan un grado de probabilidad fuerte: CLEAR, EVIDENT, OBVIOUS, PLAIN y los adverbios correspondientes. Obsérvese que CLEAR(LY) Y PLAIN(LY) expresan nitidez, tanto en términos físicos como no físicos:

(15) That **clearly** cannot be true.

(Cf. "This child speaks very clearly")

(16) Bob is **plainly** unwilling to cooperate.

(Cf. "The mountain tops are plainly visible from the village")

Por su parte, OBVIOUS(LY) Y EVIDENT(LY) etimológicamente derivan de la claridad física, pero en inglés contemporáneo han perdido este significado.⁴

Se puede ver que estas expresiones epistémicas de apariencia y nitidez son muy objetivas, es decir, el papel del hablante como fuente del juicio epistémico pierde protagonismo frente a los datos que permiten la formación de este juicio. Como veremos a lo largo del trabajo, la objetividad influirá en los usos pragmáticos de estas expresiones.

2.1.2. REALIZACIONES PERIFÉRICAS DE LA MODALIDAD EPISTÉMICA

En este apartado nos ocuparemos de las realizaciones que pueden considerarse de modalidad epistémica, aunque algunos rasgos las separan de las prototípicas. Por esta razón las denominaremos realizaciones periféricas. Las realizaciones periféricas se han clasificado según su mayor o menor relación con las prototípicas. En el primer grupo se incluyen las que expresan creencia (es decir, falta de certeza total) por parte del hablante ante la verdad de la proposición en el momento del acto de habla, pero que por razones diversas no se suelen considerar prototípicas; al segundo grupo corresponden las expresiones que comparten rasgos semánticos y/o pragmáticos con las prototípicas, pero no expresan la creencia del hablante arriba mencionada.

A. Realizaciones que expresan creencia del hablante en el momento del acto de habla

A1) Expresiones

- a. expresiones que contienen un elemento semántico adicional fuerte, aparte de la probabilidad;
- b. expresiones que comparten el significado de modalidad epistémica con otro más frecuente o típico;
- c. expresiones que sólo son epistémicas en un número reducido de contextos;
- d. expresiones no factivas, pero que se pueden utilizar aun cuando el

- hablante conozca la verdad de la proposición;
- e. expresiones modales deónticas y dinámicas.

A2. Otras realizaciones

- f. tiempo gramatical;
- g. modo imperativo;
- h. cláusulas subordinadas;
- i. preguntas;
- j. entonación;
- k. vacilaciones.

B. Expresiones que se asemejan a las epistémicas, pero no expresan creencia del hablante en el momento del acto de habla

- l. expresiones de percepción, conocimiento y testimonio;
- m. reforzadores sin significado epistémico;
- n. expresiones que indican un grado intermedio de verdad de la proposición entre el sí y el no, dentro de escalas distintas a la de la probabilidad;
- o. evidenciales;
- p. expresiones que contrastan un conocimiento presente y una creencia pasada;
- q. marcadores del discurso.

**A. REALIZACIONES QUE EXPRESAN CREENCIA DEL HABLANTE
EN EL MOMENTO DEL ACTO DE HABLA**

A1. EXPRESIONES

a. Expresiones que contienen un elemento semántico adicional

Aquí entran las expresiones que contienen a la vez modalidad epistémica y un componente semántico adicional, que se trata de la actitud emocional del hablante hacia la verdad de la proposición. Esta actitud es favorable en las expresiones EXPECT, HOPE, TRUST y palabras derivadas, y desfavorable en FEAR y SUSPECT y sus derivadas:

(17) I hope my son has passed all the exams.

(18) I fear that my son has failed all the exams.⁵

b. Expresiones que comparten el significado epistémico con otro más frecuente o típico

Numerosas expresiones comparten el significado epistémico con otro más frecuente o más típico. Al igual que en algunas expresiones prototípicas, este significado epistémico se debe a una metaforización conceptual en el sentido de Sweetser (1982, 1990), pero en estos casos la metaforización no está tan arraigada, de forma que el significado epistémico se considera secundario respecto al otro. La metáfora puede ser también de varios tipos; a excepción del primero, adoptado de Sweetser, los demás son propuestos por nosotros. Para mayor brevedad expositiva nos limitaremos a citar las expresiones base,

y se entenderá que sus derivadas han sufrido también el mismo tipo de metaforización:

b1) Metáfora de un curso de acción a un juicio epistémico

Algunos verbos (y los sustantivos que de ellos se derivan) han sufrido una metaforización análoga a la de los verbos modales, según la cual la aplicación de la semántica del verbo pasa de una acción a un juicio epistémico. Tal es el caso de ASSUME, INSIST, OCCUR, SUGGEST (compárense los ejemplos epistémicos con los no epistémicos):

- (19) (SW33b) I **insist** that you did go to London. (though you may deny it.)
(Cf. (SW33a) I insist that you go to London/on your going to London.)
- (20) As for my income, I **assume** that this year's crop will all be lost.
(Cf. I must assume the additional burdens of my new post)
- (21) It **occurs** to me that Peter may be waiting for us in the library.
(Cf. The accident occurred in March)
- (22) His attitude **suggests** that he isn't having a good time.
(Cf. He suggested taking the children to the zoo)

No obstante, aun cuando son epistémicas estas expresiones se emplean a menudo para sugerir un curso de acción, no explícito pero fácilmente inferible. El ejecutor de la acción subsiguiente es el hablante con ASSUME, y el oyente (o una tercera persona) con los demás verbos. En este último caso las preferencias son directivas indirectas:

- (23) I **assume** that my students remember Unit one, so I'll start with Unit two.
- (24) I **suggest** that the room needs painting.
- (25) I **insist** that he's not a reliable person.

Un caso intermedio entre el valor epistémico y no epistémico es la construcción de SUGGEST con modalidad deóntica o dinámica circunscrita, donde SUGGEST puede interpretarse como expresión deóntica o como expresión epistémica que suaviza la directiva (siendo su papel entonces similar al que desempeñan expresiones como THINK o PROBABLY en el mismo contexto). Nosotros adoptaremos esta última interpretación: estos ejemplos de SUGGEST quedan, pues, cubiertos en nuestro análisis de la modalidad epistémica (26). Análoga metaforización ha sufrido el verbo JUDGE, de su sentido performativo a su sentido epistémico (27):

- (26) I **suggest** we should go to the beach.
("I suggest going to the beach"/"I think we should go to the beach")⁶
(27) To **judge** from his mood, he's lost the match.
(Cf. "I judge that it's time to open the proceedings")

b2) Metáfora de la apariencia sensorial a la apariencia del valor de verdad de un juicio epistémico.

En los verbos SOUND y LOOK el elemento sensorial es más perceptible que el epistémico: de ahí que estos verbos sean poco frecuentes en taxonomías de expresiones epistémicas, a diferencia de APPEAR y SEEM, que comparten esta metáfora pero son expresiones prototípicas. SOUND y LOOK, al igual que SEEM y APPEAR, son epistémicos siempre que no se refieran solamente a la apariencia:

- (28) It **sounds** to me as if there's a tap running somewhere.
(Cf. "His voice **sounds** hoarse.")
(29) This **looks** to me like the right door

(Cf. "You look very nice in that green dress.")

b3) Metáfora de un objeto o entidad a un juicio epistémico

Estas expresiones se aplicaron en primer lugar a un objeto concreto o entidad abstracta (designados por sustantivos concretos y abstractos, respectivamente), y posteriormente a juicios epistémicos. Es el caso de BET, CALCULATE, CONCEIVE, CONCLUDE, CONSIDER, ESTIMATE, FANCY, FEEL, UNDERSTAND. Estas expresiones son subjetivas, al igual que las del grupo anterior:

- (30) I cannot **conceive** that he would wish to harm us.
(Cf. "The child was conceived the night of their wedding.")⁷
- (31) I **fancy** they like me/they don't like me.
(Cf. "I fancy a cup of tea")⁸
- (32) I **feel** that someone's following me.
(Cf. "I can feel your pulse.")
- (33) I **understand** she's in Paris.
(Cf. "I understand English".)
- (34) I have a **feeling** it's going to rain.
(Cf. "I've lost all feeling in my legs")

Metáforas análogas se dan en los verbos léxicos HOLD y TAKE IT donde el asimiento y captura, respectivamente, se aplican primero a un objeto y después a un juicio epistémico, así como en el adjetivo POSITIVE, donde se pasa de la valoración de un objeto o actitud a la valoración de la verdad de la proposición:

- (35) I **hold** that the school policy is mistaken.
- (36) I **take it** you've made a complaint about her behaviour.
- (37) I'm **positive** that the incident was after midnight.
(Cf. "His attitude towards life is positive")⁹

b4) Metáfora de la imaginación al razonamiento

IMAGINE y el sustantivo derivado IMAGINATION pasan de expresar algo puramente imaginado, sin pretensiones de realidad, a expresar un juicio epistémico:

(38) I **imagine** that he's been successful.

(Cf. "I imagine walking into the office and telling everyone what I think of them")

c. Expresiones epistémicas en contextos restringidos

Los verbos modales CAN y NEED, así como los verbos léxicos KNOW, REMEMBER, SURPRISE, TELL y los sustantivos derivados KNOWLEDGE, SURPRISE sólo cumplen las condiciones de las expresiones epistémicas prototípicas en contextos determinados:

-CAN y NEED en contextos no asertivos:

(39) If you've met him an hour ago, he **can't** be in Washington by now.

(40) **Need** the letter be on your desk? I think it may be somewhere else.

-KNOW en cláusulas negativas y en las expresiones AS FAR AS I KNOW, TO MY KNOWLEDGE:

(41) I **don't know** whether he was invited at the end.

(42) As far as I **know**, he wasn't invited at the end.

(43) To my **knowledge**, only two people were invited at the end.

-REMEMBER en cláusulas negativas y en la expresión AS FAR AS I REMEMBER:

(44) I **can't remember** what I bought mum for her birthday last year.

(45) As far as I **remember**, I've got six presents for my birthday.

-SURPRISE en contextos hipotéticos y no factivos:

- (46) I **wouldn't be surprised** if this John Smith turned out to be a slanderer.

-TELL en la expresión de ignorancia CAN'T TELL:

- (47) I **can't tell** the difference between margarine and butter.

Los adjetivos INCREDIBLE, UNBELIEVABLE sólo son epistémicos cuando el hablante no sabe la verdad de la proposición; en otros casos expresan algo que es verdad aunque parezca difícil creerlo; por su parte, el verbo SAY sólo es epistémico cuando va precedido de COULD, SHOULD o WOULD:

- (48) Do you believe this story is true? It's just **incredible**!
(Cf. "He earns an incredible amount of money")
(49) I can't trust you because what you say is **unbelievable**.
(Cf. "What I've spent on books is unbelievable")¹⁰
(50) I **would say** they're quite well off.
(51) I can't find anything that I **could say** is Russian.

El sustantivo IDEA es epistémico principalmente en las expresiones HAVE NO IDEA y HAVE AN IDEA:

- (52) I **have an idea** it's going to rain.
(53) I **have no idea** what time it is.

d. Expresiones compatibles con el conocimiento de la verdad de la proposición

En esta categoría se incluyen verbos que se pueden utilizar aun cuando

el hablante sabe que la proposición es verdadera. Sin embargo, no son factivos porque no cumplen las condiciones que para ello proponen Kiparsky y Kiparsky (1970: 145-146):

- (1) Only factive predicates can have as their objects the noun *fact* with a gerund or *that*-clause (...)
- (2) Gerunds can be objects of factive predicates, but not freely of non-factive predicates

Estos verbos, que figuran como modales en Hübler (1983:117) y/o Perkins (1983:94-95) son AFFIRM, ASSERT, ASSURE, AVER, CLAIM, DECLARE, GUARANTEE, MAINTAIN, PROMISE, STATE, SWEAR, VOW; de este modo, un hablante puede decir

- (54) I **maintain** that Peter is innocent.
- (55) I **guarantee** this wool is good quality.

tanto si está como si no está totalmente seguro de lo que afirma, sin que por ello cambie el valor pragmático (insistir ante el oyente que la proposición es verdad).

El carácter no factivo de estos verbos, pues, no se debe siempre al grado de conocimiento del oyente, sino al tipo de contrato comunicativo entre el hablante y el oyente, en el sentido de Givón (1984:253 ss.). El hablante informa (e intenta convencer) al oyente de la verdad de la proposición, de forma que ésta no es una presuposición (en términos de Givón (1984:253ss.), sino que pertenece al "realis-asserted knowledge" y no al "uncontested knowledge"). Dado que el hablante trata la proposición como

si fuera no factual, podemos considerar que estos verbos expresan modalidad epistémica en sentido estricto, con las dos condiciones de las expresiones prototípicas: la expresión atribuye un grado de probabilidad a la verdad de la proposición, y esta probabilidad procede del hablante.

e. Expresiones de modalidad deóntica, dinámica y bulomaica¹¹

Para explicar cómo las expresiones de modalidad deóntica, dinámica y bulomaica expresan en muchos casos, además, modalidad epistémica, partiremos del concepto de modalidad propuesto por Givón (1984, 1989, 1990), donde la modalidad se concibe como un rasgo que afecta a cualquier cláusula, independientemente de que se exprese explícitamente o no. Las modalidades se definen como "a matter of epistemic contract between the speaker and hearer in communication" (1984:253, nuestro subrayado). Givón distingue los siguientes tipos de modalidades:

1. conocimiento dado por supuesto;
2. conocimiento considerado como real (*realis*);
3. conocimiento considerado como irreal (*irrealis*).

En el conocimiento dado por supuesto, el hablante sabe o cree firmemente en la verdad de la proposición, y cree también que el oyente comparte este conocimiento o creencia, y por tanto el hablante no espera un desafío del oyente. Subtipos dentro de este conocimiento son, por ejemplo, la información presente en el ámbito perceptual del hablante y del oyente, así

como la información compartida previamente por ambos. Por su parte, el *realis* abarca los casos en que el hablante afirma la verdad de la proposición, pero cree que el oyente desconoce esta verdad, y por tanto está más dispuesto a tolerar su desafío. Ejemplos de *realis* son las cláusulas declarativas simples sin modalizar (56) o las cláusulas introducidas por una expresión evidencial de percepción (57):

(56) Peter's playing the piano.

(57) I can see/hear that Peter's playing the piano.

El *irrealis* incluye los casos en que la información no se da como real.

Givón (1984:318) divide el *irrealis* en los siguientes subtipos:

1. No manipulativo

-epistémico: THINK, BELIEVE, GUESS, SUSPECT, BE SURE, DOUBT, SAY, PREDICT, EXPECT;

-afectivo: HOPE, FEAR, WISH;

2. Manipulativo

-con impacto sobre uno mismo: WANT, INTEND, PLAN, TRY, BE ABLE, REFUSE;

-con impacto sobre otros: ORDER, TELL, ALLOW/PERMIT, ASK/REQUEST, BEG/IMPLORE, FORBID.

Recordemos en este punto que el *irrealis* es un tipo de contrato epistémico entre el hablante y el oyente (lo cual afecta a todos los subtipos), que se caracteriza por la falta de certeza del hablante ante la información que da. En efecto, podemos ver que los verbos arriba mencionados (excepto SAY, que a nuestro juicio pertenece al *realis*), tratan la verdad de la proposición como no real: en los subtipos no manipulativos, que corresponden a lo que se suele llamar **modalidad epistémica**, este carácter no real se debe a la falta de conocimiento del hablante (58-59), mientras que en los subtipos manipulativos, que corresponden a las modalidades **deóntica** y **dinámica**, la proposición no es verdadera en el presente, porque la acción que en ella se prescribe ha de llevarse a cabo en el futuro, como se puede ver en (60-62):

- (58) I **suspect** Smith has stolen some watches.
- (59) I **fear** Smith has stolen some watches.
- (60) I **intend** to work harder next year.
- (61) I **order** you to work harder next year.
- (62) I **can** work harder next year.

Tal como se sugiere en esta tipología de Givón, las expresiones que normalmente se han asignado a las modalidades deóntica y dinámica pueden expresar, además, modalidad epistémica, en el sentido de que otorgan carácter potencial a la verdad de la proposición. Esta potencialidad se da cuando la modalidad procede del hablante y se refiere al momento del acto de habla.¹²

A continuación analizaremos brevemente, en este sentido, los verbos auxiliares modales, que son las expresiones más prototípicas de modalidad. Ya

Anderson (1971:72) alude al carácter predictivo de los modales deónticos. Propone los pares de ejemplos que siguen, donde el primer miembro expresa modalidad deóntica o dinámica, y el segundo modalidad epistémica:

(ANDERSON, ejemplo iv: numeración original: 1-7)

- (63) (a) OK I'll do it if you like.
(b) No doubt it'll rain all day tomorrow.
- (64) (a) You **must** go to the dentist.
(b) You **must** be thirty-five, at least.
- (65) (a) You **ought** to be more respectful.
(b) It **ought** to be around here somewhere.
- (66) (a) You **should** leave me alone.
(b) It **shouldn't** arrive about six.
- (67) (a) You **might** visit your mother tomorrow.
(b) He **might** come back at any moment.
- (68) (a) I **could** walk fifty miles tomorrow.,
(b) He **could** be lying.
- (69) (a) I **would** do it if necessary.
(b) That **wouldn't** happen here.

y comenta respecto a estos pares:

In each case, the (b) example is intended to illustrate an interpretation for the modal that is simply predictive or conjectural (...) In the (a) examples something else is present, usually characterised by terms like the following: 'volition', 'obligation' (...), 'permission', 'conditional ability', 'conditional volition' (...) Each of these labels seems to be trying to indicate some factor inherent or operative upon the subject which is connected with a possible prediction. (...) For the moment, I propose that we characterise the (a) examples as 'complex' (in involving factors other than those directly do with prediction) and the (b) examples, correspondingly, as 'non-complex.' (1971:73) (subrayado nuestro).

Berbeira (1992) también alude a la potencialidad que es inherente a los

verbos modales en cualquiera de sus usos:

(...) Todo parece indicar que las oraciones modales están semánticamente especializadas para la representación de **mundos potenciales**: expresar una oración modal [entendiendo por ello la oración que contiene un verbo modal] con contenido proposicional *p* es comunicar que *p* representa un pensamiento contemplado como una representación de un estado de cosas en un mundo potencial. Por mundo potencial entenderemos, siguiendo a Wilson y Sperber, a aquel mundo compatible con las suposiciones que el individuo alberga acerca del mundo real y que puede ser, o llegar a ser, igualmente real. (Berbeira 1992:189)

Dentro de esta potencialidad, la modalidad puede ser epistémica o radical según que la proposición se interprete como potencial o potencial y deseable, respectivamente.

Los verbos modales en sus acepciones deóntica y dinámica son, por tanto, "más complejos" que en su acepción epistémica en cuanto a que expresan, además de predicción, algún otro matiz. Esta mayor complejidad no es incompatible con la prioridad que, como hemos visto en 2.1.1. y 2.1.2. a través de Sweetser (1982, 1990) tienen las acepciones no epistémicas desde la perspectiva histórica y de adquisición del lenguaje, al ser las acepciones epistémicas metaforizaciones de las no epistémicas: esta metaforización parece estar relacionada con la prioridad que también tienen en estas dos perspectivas la función expresiva (expresión de deseos) y apelativa (emisión de órdenes) respecto a la función representativa (transmisión de información).¹³ En consecuencia, si se tienen en cuenta ambos puntos de vista, se puede afirmar

que las acepciones epistémicas de los verbos modales son más simples que las otras en cuanto a los rasgos semánticos (según Anderson) o pragmáticos (según Berbeira), pero más complejas desde el punto de vista cognoscitivo.¹⁴

No obstante lo anterior, debemos matizar que no todos los modales utilizados en sentido radical se pueden considerar realizaciones de la modalidad epistémica en todos los contextos. A continuación explicaremos qué modales la realizan, y en qué contextos:

-SHALL, WILL, MUST y HAVE (GOT) TO expresan siempre modalidad epistémica fuerte a la vez que modalidad deóntica o bulomaica: en los ejemplos que siguen, el hablante expresa, además de obligación, deseo, hábito u otros matices, una fuerte creencia en que la verdad de la proposición se cumplirá (70-73). En consecuencia, estos dos modales no se pueden utilizar cuando a los matices antes mencionados se opone una creencia en que lo expresado en la proposición no se realizará en el futuro (74-77):

(70) I **shall** get to London as soon as I can.

(71) Peter **must** see me at once.

(72) I **will** work harder next year.

(73) He **will** sit for hours doing nothing. (el hablante predice que el hábito seguirá teniendo lugar en el futuro)

(74) *I **shall** get to London as soon as I can, but maybe I'll change my mind.

(75) *Peter **must** see me at once, but I'm sure he won't.

(76) *I **will** work harder next year, but I won't be able to.

(77) *He **will** sit for hours doing nothing, but I'm sure he won't be so lazy from now on.

-MAY expresa siempre posibilidad epistémica; de ahí que no se pueda emplear en cláusulas contrafactuales:

(78) You **may** come here if you wish.

(79) *Peter **may** have come, but at the end he hasn't.

-SHOULD y OUGHT TO, en su acepción deóntica, pueden implicar diversos grados de modalidad epistémica:

1) probabilidad, al igual que en su acepción epistémica. En este caso se produce la fusión entre ambos tipos de modalidad (véase 2.3.7., pp. 144-146):

(80) Peter **should** have arrived by now. Let's go and see!

2) improbabilidad: el hablante expresa que la verdad de la proposición, o la realización de lo indicado por ésta, es deseable, pero al mismo tiempo cree que no será el caso (aunque su certeza no es total):

(81) Tom **should** be working on his essay, but I don't know what he's doing.

(82) Peter **should** see me at once, but I'm sure he won't.

3) imposibilidad: la cláusula es contrafactual; por tanto SHOULD carece en estos casos de todo valor epistémico:

(83) Peter **should** have seen me at once.

Cuando SHOULD expresa probabilidad o improbabilidad, su tentatividad se puede deber a dos factores: 1) la mayor debilidad de la modalidad deóntica (que es una sugerencia, en vez de una orden como supondría el uso de MUST); 2) la mayor debilidad de la modalidad epistémica

(el hablante no está seguro de que lo expresado en la proposición se lleve a cabo); también pueden concurrir ambos factores.

En algunos casos *should have* es ambiguo, pudiendo implicar probabilidad o imposibilidad, aunque esta ambigüedad se suele resolver por el contexto:

- (84) A: Has Peter already handed his paper in?
b: He **should** have, ...
... but he hasn't.
...go and look in my pigeonhole.

-MIGHT y COULD, cuando se refieren al futuro, son realizaciones de modalidad deóntica (permiso) e implican modalidad epistémica (85); si se refieren al presente expresan sólo posibilidad epistémica (86). Cuando se refieren al pasado la modalidad puede ser deóntica o dinámica con contrafactualidad (87-88), o bien epistémica (89). Nótese que a veces se produce la ambigüedad, al igual que con SHOULD, entre la interpretación epistémica y la deóntica o dinámica contrafactual (90):

- (85) I'd be very pleased to help you. You **could/might** see me tomorrow.
(86) Peter **might/could** be reading a novel now.
(87) You **could/might** have knocked at the door before coming in!
(88) Smith **could/might** have jumped very high, but yesterday he was not very fit.
(89) Your brother **could/might** have had fine weather in India.
(90) Peter **could/might** have come (but I don't know/but finally he hasn't)

-WOULD, si se refiere al pasado y/o al presente, es deóntico cuando expresa deseo (91), el cual puede atribuirse también a las cosas (es el uso que Palmer (1990:154) denomina "power"(92), y es dinámico cuando expresa hábito (93). Obsérvese que en estos tres casos otorga factualidad a la cláusula, con lo cual no hay fusión con la modalidad epistémica. En cambio, cuando se refiere al futuro sí puede haber fusión entre la modalidad deóntica (deseo) y la epistémica (probabilidad dependiente del cumplimiento de una condición determinada (94)):

(91) I asked him, but he **wouldn't** come.

(92) The books **would** hardly fit on to the shelf.

(93) Whenever I saw him, he **would** sit for hours doing nothing.

(94) If Peter had more money, he **would** buy a new computer.

A2. REALIZACIONES DISTINTAS DE LAS EXPRESIONES EN SENTIDO ESTRICTO

La modalidad epistémica también se puede realizar por medios distintos de expresiones concretas.¹⁵ He aquí una descripción de estas realizaciones, basada en Perkins (1983 cap. 9) y Coates (1987, 1990), entre otros trabajos.

f. Tiempo gramatical

Las expresiones explícitas de futuro más desementizadas (WILL, BE GOING TO) expresan modalidad epistémica.¹⁶ Tanto si se refieren al futuro temporal (95-96) como si no (97), expresan distanciamiento del hablante ante

la verdad de la proposición. Por esto no creemos que WILL y BE GOING TO puedan indicar futuro puro (el término "pure future" figura en numerosos trabajos, entre ellos Palmer (1979, 1990)), sino que, aun cuando están desprovistos de valores modales (deseo, intención, etc.), aportan distanciamiento modal del hablante ante la verdad de la proposición, lo que se puede ver si se comparan con cláusulas que expresan la misma proposición pero con tiempo gramatical presente:¹⁷

- (95) (PER 315) I hope that the Red Sox will play the Yankees tomorrow.
- (95a) (PER 315a) I hope that the Red Sox play the Yankees tomorrow.
- (96) Mary's having a party tomorrow.
- (96a) Mary's going to have a party tomorrow.
- (97) Don't worry! Peter's ready by now.
- (97a) Don't worry! Peter will be ready by now.

Por su parte, el tiempo gramatical pasado no expresa modalidad epistémica por sí mismo, pero sí modifica el grado de probabilidad, debilitándolo, al expresar un mayor distanciamiento del hablante respecto a la verdad de la proposición (si ésta se refiere al pasado o presente), o a su realización (si se refiere al futuro):

- (98) (PER ej. 303) I think I'll come with you, if you don't mind.
- (99) (PER ej. 300) I thought I'd come with you, if you don't mind.

Por esto Lyons (1977:819-820) afirma que la distinción que se denomina comúnmente pasado/no pasado se debería denominar "remote/non-remote" (distante/no distante). De este modo, la distancia temporal se convierte en distancia respecto a la verdad de la proposición.

g. Modo imperativo

Normalmente expresa, al igual que las expresiones fuertes de modalidad deóntica, alta probabilidad de que la proposición sea verdad en el futuro. Recordemos que una de las condiciones de adecuación para la preferencia de directivas reside en que el agente de la acción prescrita tenga posibilidad, por sus circunstancias internas y externas, de llevar a cabo esta acción; así, normalmente, un hablante profiere

(100) Pass me the salt, please.

(101) Do listen to what your daddy says.

cuando tiene una creencia fuerte en que el oyente le va acercar la sal o que va a escuchar a su padre, respectivamente.¹⁸

h. Cláusulas subordinadas

Ciertas formas de subordinación favorecen la no factualidad de las cláusulas subordinadas: tal es el caso de las condicionales cuando la cláusula de *if* es no factual, y de las de modo introducidas por *as if*:

(102) If I passed all my exams I would buy myself a good car.
(ie. "es posible que yo apruebe")

(103) I'll buy myself a good car unless I fail the exam.

(104) Take your umbrella in case it rains.

(105) He bent down as if tying his shoe lace.

(ie. "es posible que se estuviera haciendo la lazada del zapato")¹⁹

Las cláusulas disyuntivas restrictivas modalizan la cláusula que

preceden, al indicar falta de certeza absoluta respecto a esta cláusula:

- (106) They're enjoying themselves, or at least I can hear them
laughing and speaking loud.

Por su parte, las conjunciones subordinadas causales y consecutivas pueden sufrir metaforización del mundo real al epistémico (Sweetser 1982:499-500). Los pares de ejemplos (107-109) son ilustraciones del uso literal y metaforizado de las conjunción causal *because* y de las conjunciones consecutivas *so* y *therefore*. Cuando la conjunción causal sufre metaforización, la cláusula principal queda modalizada, al deducirse la verdad de la proposición a partir de la verdad de la proposición subordinada (107b). En cambio, si la conjunción es consecutiva la metaforización modaliza la cláusula subordinada (108b, 109b):

- (107) (SWE 36a) y 36b))
(a) He came because he heard me screaming.
(b) He heard me screaming, because he came.
(108) (SWE 37a) y 37b))
(a) (You say he's deaf, but-) He heard me screaming, so he came.
(b) (You say he's deaf, but-) He came, so he heard me screaming.
(109) (SWE 40a) y 40b))
(a) The rules cannot be broken, therefore I will have to sentence you to two hours of trash collection.
(b) The rules cannot be broken, therefore the dean knew some way around them that allowed him to hire John.²⁰

i. Preguntas

Las preguntas (exceptuando las retóricas) expresan duda del hablante

respecto a la verdad de la proposición. No obstante, Perkins (1983) afirma que su función primordial no es la epistémica, sino la discursiva (la búsqueda de contestación del oyente):

(...) Since questions qualify the truth of a proposition by making it relative to the speaker's uncertainty, they may be regarded as expressing epistemic modality, and in particular addressee-oriented epistemic modality. Such an analysis, however, holds only at the level of semantics. Pragmatically and ontogenetically the basic function of questions appears to be to elicit some kind of response from an addressee. (1983:112)

Una postura diferente es la de Lyons (1977: 754 ss.), donde se da primacía al valor semántico (es decir, la expresión de duda), al sugerirse que el elemento caracterizador de las preguntas es la duda del hablante más que su petición de contestación al oyente:

(...) the difference between declarative sentences and interrogative sentences (...) results from the grammaticalization of the feature of doubt. It would be generally agreed that one of the felicity-conditions attaching to the appropriate utterance of questions (other than so-called rhetorical questions) is that the speaker should not know the answer to his question. (Lyons 1977:754).

En cualquier caso las preguntas tienen un valor discursivo, por una parte, y un valor epistémico, por otra.²¹ Este valor epistémico varía según los casos. Cuando el hablante no muestra inclinación hacia la respuesta afirmativa ni hacia la negativa las preguntas tienen un valor epistémico neutro, al igual que ciertas expresiones que expresan desconocimiento (I DON'T KNOW, I

HAVE NO IDEA).

En Hübler (1983: 98-114) se describe cómo los diferentes tipos de preguntas expresan distintos grados de duda. Las preguntas sesgadas (110) y las preguntas arrastre con entonación ascendente suelen expresar creencia en la verdad de la proposición, pero discursivamente solicitan confirmación del oyente. Las preguntas arrastre con entonación descendente expresan un grado de certeza tan alto que, según Hübler (1983:110), no requieren confirmación expresa.

- (110) A: isn't it Peel who's always having rows with Doyen?
B: I don't know what he's doing. (1-6, 1171)

j. Entonación

El hablante muestra falta de certeza total si profiere una cláusula declarativa con entonación interrogativa (ascendente-descendente), como en el ejemplo que sigue:

- (111) C: and I mean a lot of a lot of people who were there were
clearly fans
A: yeah
C: much more than we were
A: yeah, yeah, you went for /\interest
C: we went for, and also because we we thought we'd like her
jokes (4-4, 112)

k. Vacilaciones

Indican inseguridad por parte del hablante respecto a lo que dice,

debido a su duda con respecto a la verdad de la proposición y/o a su rechazo a comprometerse con ésta. He aquí un ejemplo de falsos comienzos que coexisten con la expresión epistémica *think* (ambos denotan rechazo hacia el compromiso) tomado de Coates (1987:125):

(112) oh no I no I think it's because - er I mean I recognise it as being competitive...

B. EXPRESIONES QUE SE ASEMEJAN A LAS EPISTÉMICAS, PERO NO INDICAN EL GRADO DE CREENCIA DEL HABLANTE EN EL MOMENTO DEL ACTO DE HABLA

Las expresiones de este subtipo en ningún contexto cumplen los dos requisitos de las prototípicas; no obstante, de algún modo son semejantes a éstas desde el punto de vista semántico y/o pragmático; de ahí que en algunos trabajos se hayan considerado como expresiones de modalidad epistémica.

1. Expresiones de percepción, conocimiento y testimonio

Estas expresiones se asemejan a las prototípicas en que expresan el grado de certeza del hablante respecto a la verdad de la proposición, y se diferencian en que esta certeza es total: el hablante afirma o presupone la verdad de la proposición. Estas expresiones se suelen considerar epistémicas desde el punto de vista lógico,²² pero no en lingüística, donde la modalidad epistémica no suele cubrir el conocimiento, sino sólo los grados intermedios de probabilidad. En este grupo se encuentran las expresiones siguientes:

11) expresiones de percepción visual: (SEE, NOTICE);

12) expresiones de conocimiento:

-verbos: KNOW en cláusulas afirmativas y otros que se refieren a un aprendizaje (voluntario o no) del oyente, cuya consecuencia es el conocimiento de la verdad del contenido proposicional: DISCOVER, FIND OUT, LEARN;

-adjetivos: AWARE, CONSCIOUS, TRUE, UNQUESTIONABLE;

-adverbios: truly, UNQUESTIONABLY.

13) expresiones de testimonio, esto es, verbos parentéticos cuyo lexema indica que la proposición que sigue es verdad: ADMIT, ATTEST, CERTIFY, CONFESS.²³

Muchas de estas expresiones se consideran expresiones epistémicas en Perkins (1983:94) y/o Hübler (1983:117); no obstante, son factivas porque cumplen las condiciones de Kiparsky y Kiparsky (1970: 145-146) expuestas anteriormente en este apartado. La verdad de la proposición se considera conocimiento incontestable, y por tanto el hablante no cuenta con un posible rechazo del oyente:

(113) I admit having made a mistake.

(114) These papers attest the fact that he has been teaching at Oxford for three years.

m. Reforzadores sin significado epistémico

Quirk et al. (1985:583-589) incluye en las expresiones modales los

"emphasizers", y los divide en dos grupos: los del primero están más orientados hacia la verdad de la proposición, y los del segundo enfatizan más la actitud del hablante hacia ésta:

(a) ACTUALLY, CERTAINLY, CLEARLY, DEFINITELY, INDEED, OBVIOUSLY, PLAINLY, REALLY, SURELY, FOR CERTAIN, FOR SURE, OF COURSE;²⁴

(b) FRANKLY, HONESTLY, LITERALLY, SIMPLY, FAIRLY, JUST.²⁵

La función de los "emphasizers" de ambos grupos se describe como sigue:

(...) Since it is normally expected that a person intends his hearer to accept what he says as true, the addition of the comment or assertion in no way alters but merely emphasizes the truth of the communication. (Quirk et al. 1985:583)

Algunos de los "emphasizers" del grupo (a) están incluidos en las expresiones prototípicas, porque pueden otorgar a la cláusula un valor de verdad intermedio entre el sí y el no: CERTAINLY, CLEARLY, DEFINITELY, OBVIOUSLY, PLAINLY, SURELY. Este significado epistémico no está descrito en Quirk et al. (1985), pero sí en Hübler (1983:119-123). Compárense los pares de cláusulas que siguen:

(115) She **plainly** likes the dress.

(115a) She likes the dress.

(116) Mary hadn't **obviously** told that to her mother.

(116a) Mary hadn't told that to her mother.

En (115a) y (116a) las cláusulas son categóricas, mientras que en (115) y (116) *plainly* y *obviously* otorgan a la cláusula un grado de probabilidad que podríamos describir como seguridad casi total: el hablante no tiene conocimiento absoluto de la verdad de la proposición, aunque la considera casi segura.²⁶

En cambio, los demás "emphasizers", que nosotros denominaremos reforzadores en lo sucesivo, no aportan en ningún caso este elemento epistémico, sino que simplemente enfatizan la actitud del hablante ante la verdad de la proposición; esta actitud podrá ser de certeza total o no, pero en este último caso el grado de probabilidad debe realizarse con expresiones epistémicas coexistentes (como las subrayadas en (119) y (120):

(117) He is **really** a bore.

(118) He **actually** sat next to her.

(119) I think she won't be ready by now, actually.

(120) He **really** must be a bore.

n. Expresiones que indican un grado intermedio de verdad de la proposición entre el sí y el no, por motivos distintos a la probabilidad

En esta categoría se incluyen otros modos de adjudicar a la verdad de la proposición un valor intermedio entre el sí y el no, distintos del grado de probabilidad.

n1) Expresiones de frecuencia

Estas expresiones, consideradas como modales en Halliday (1985 Cap. 4), se asemejan a las expresiones epistémicas en que indican grados intermedios de la verdad de la proposición entre el sí y el no, dependiendo de los distintos puntos del tiempo. Al contrario que con las expresiones epistémicas, las cláusulas con expresiones de frecuencia se refieren a hechos reales:

(121) Mary tends to/is apt to go swimming.

(122) Mary never/rarely/sometimes/often/always goes swimming in winter.²⁷

n2) Cuantificadores. Se asemejan a las expresiones de frecuencia, pero la verdad o falsedad de la proposición no depende de los distintos puntos del tiempo, sino de los referentes en cada caso:

(123) All lions are dangerous.

(124) Some lions are dangerous.²⁸

n3) Expresiones de opinión, aproximación y punto de vista

Mediante las expresiones que siguen, el hablante indica que no se puede otorgar un valor de verdad objetivo a la proposición, sino que ésta puede considerarse como verdadera o falsa según el ángulo desde el que se mire. Estas expresiones se pueden dividir en cuatro subtipos:

-de opinión:

-verbos léxicos: AGREE, ARGUE, CONSIDER,²⁹

-adjetivo: ARGUABLE;

-expresiones adverbiales: ARGUABLY, IN MY OPINION, IN MY VIEW, TO MY MIND.³⁰

-de aproximación: BASICALLY, EXACTLY, HARDLY, IN SOME RESPECTS, COMPARATIVELY; ABOUT, SOME...

-de grado: ABSOLUTELY, COMPLETELY, SLIGHTLY, TO A CERTAIN EXTENT...

-de punto de vista: MORALLY, SCIENTIFICALLY, FROM THE LINGUISTIC POINT OF VIEW...³¹

Obsérvese que estos tres tipos de expresiones sólo pueden aplicarse a proposiciones cuya verdad no admite valoración objetiva, exceptuando ABOUT y SOME, que se aplican a cantidades:

(125) A: I think Peter's at the cinema now.

B: ?Yes, I agree.

(126) A: I think the Prime Minister's foreign policy is too weak.

B: Yes, I agree.

(127) ?In my opinion Peter's in the cinema now.

(128) In my opinion the Prime Minister's foreign policy is too weak.

(129) Smith is basically a good politician.

*John has basically gone shopping.

(130) The book is scientifically valuable.

(131) *The cat is locally on the mat.

(132) I have about fifty students in class.

(133) He spent some thirty years of his life in Africa.

n4) Expresiones que cualifican la codificación del mensaje

Forman parte de este grupo expresiones como KIND OF, SORT OF,

OR SOMETHING, AS IT WERE..., que cualifican la codificación del mensaje; es decir, la falta de certeza del hablante no se refiere aquí a la verdad de la proposición, sino a la adecuación entre los procesos y los participantes de las cláusulas. Análoga es la función de AND THINGS (y también AND THINGS LIKE THAT, AND THAT KIND OF THING...), expresión indicadora de que la relación entre los participantes y el proceso no afecta sólo a los referentes del sustantivo coordinado con ella, produciéndose entonces vaguedad denotativa (cf. Stubbs 1986:14):

(134) She feels **kind of** sorry for him, doesn't she?

(135) This morning I've been in and out of libraries **and things**.

o. Evidenciales

Palmer (1986:20) define los evidenciales como aquellas expresiones epistémicas mediante las cuales

the speaker may indicate the strength of his commitment to what he is saying, not in terms of possibility and necessity but in terms of what kind of evidence he has.

Los evidenciales de Palmer (1986) corresponden al modo epistemológico de Chung y Timberlake (1985), que se diferencia de la modalidad epistémica en que deja más claro cuáles son las fuentes de conocimiento de que dispone el hablante. Los evidenciales cubrirían los tres primeros tipos de modo epistemológico (en cambio, el cuarto no indica el

tipo de pruebas que tiene el hablante):

(i) experiential, in which the event is characterized as experienced by the source; (ii) inferential or evidential, in which the event is characterized as inferred from evidence; (iii) quotative, in which the event is reported from another source; (iv) the submode in which the event is a construct (thought, belief, fantasy) of the source." (Chung y Timberlake 1985:244, los subrayados son nuestros.)

Aunque los ejemplos de Palmer (1986) y Chung y Timberlake (1985) son principalmente de lenguas que disponen de realizaciones muy gramaticalizadas (modos verbales, partículas clíticas...), podemos construir también ejemplos en inglés:

- (136) I **heard** that a bear killed a man. (exper.)
- (137) His accent **betrayed** that he was foreign. (infer.)
- (138) It's **said** that John Smith is a good politician. (quot.)

Se puede ver que estas expresiones se diferencian de las prototípicas en que no atribuyen un grado de probabilidad a la verdad de la proposición; mediante ellas el hablante suele expresar, por implicatura conversacional, una creencia (salvo excepciones como BETRAY, donde la proposición es necesariamente verdad). No obstante, esta implicatura se puede confirmar o cancelar después:

- (139) I got frightened when I **heard** that a bear killed a man
(implic. conv: "yo creo que un oso mató a un hombre")
but this story turned out to be invented by a child.
(la implicatura se ha cancelado)
- (140) His accent **betrayed** that he was foreign, which his passport confirmed.

- (141) It's **said** that John Smith is a good politician, but if you think about his achievements it's easy to realize he isn't.

p. Expresiones que contrastan un conocimiento presente y una creencia pasada

Estas expresiones comparten con las prototípicas la alusión a una creencia del hablante, y se diferencian en que la creencia no pertenece al momento del acto de habla, sino al pasado, y es contrastada con un conocimiento presente. Según la relación entre el conocimiento presente y la creencia pasada, estas expresiones se dividen en cuatro tipos:

- 1) conformidad: el conocimiento es conforme a las previsiones: OF COURSE, AS WAS EXPECTED/SUPPOSED... En Quirk et al. (1985:583) OF COURSE se incluye entre los "emphasizers", y por tanto entre las expresiones modales.
- 2) disconformidad: el conocimiento es contrario a las previsiones: UNEXPECTEDLY, TO MY SURPRISE, AGAINST ALL PREVISIONS...
- 3) ampliación: la realidad supera las previsiones: EVEN, (BUT) ALSO, AS WELL...

(142) **Even** she has been enthusiastic about her work.

- 4) restricción: la realidad no alcanza las previsiones: ONLY, ALONE...

(143) She has been enthusiastic **only** about her work.

(144) She **alone** has been enthusiastic about her work.

Quirk et al. (1985:485) incluyen dentro de la modalidad las expresiones

de restricción ONLY, ALONE (los ejemplos (143-144) son suyos), pero significativamente no incluye ninguna de ampliación. Tal omisión es comprensible, en cuanto que el concepto de modalidad suele asociarse a la restricción, pero no a la ampliación, en lo que se refiere a la verdad de la proposición. No obstante, ambos tipos son similares, puesto que señalan el contraste entre un conocimiento presente y una creencia pasada.

q. Marcadores del discurso

Coates (1987, 1990) incluye entre las expresiones epistémicas marcadores del discurso como YOU KNOW y I MEAN. Estos marcadores no indican un grado de probabilidad definido, pero se asemejan a las expresiones de modalidad epistémica en que expresan la actitud del hablante ante el contenido proposicional, modificando la asertividad:

(145) (COA 1987, ej. 4) you know Guinness has a slightly sharp taste,
well it's more than sharp, it's quite bitter, Guinness I think

(146) (COA 1990, ej. 7) well isn't it there a theory that that it, I mean
I think it was your theory wasn't it that that it runs in families

A continuación describiremos el valor discursivo de YOU KNOW y I MEAN, prestando especial atención a las semejanzas entre estos marcadores y las expresiones epistémicas:

q1) YOU KNOW

YOU KNOW indica que la información a que el hablante se refiere

es conocida o disponible para el oyente, lo que acerca la aserción a una presuposición. De esta forma se diluye el papel del hablante como transmisor de la información, a la vez que se categoriza ésta como indiscutible, lo cual evita el desacuerdo del oyente. Una visión parecida de estas funciones de YOU KNOW se describe en Schiffrin (1987):

(...) *y'know* has two possible composite meanings: (1) information X is available to the recipient(s) of talk, (2) information X is generally available. And these meanings suggest two discourse functions of *y'know*: first, *y'know* is a marker of meta-knowledge about what speaker and hearer share, and second, of meta-knowledge about what is generally known. (Schiffrin 1987:267-268)

El valor discursivo de YOU SEE es análogo al de YOU KNOW, con la diferencia de que YOU KNOW indica literalmente que el oyente tenía previamente el conocimiento, mientras que YOU SEE expresa que el conocimiento se puede inferir fácilmente de la comprensión de lo que el hablante ha dicho o dirá a continuación:

(147) in that case cos diarists you see are of two kinds apparently the the the the sort of Harold Macmillan the the Harold Nicholson type who write their diary because they are aware of having their pulse on the on the goings on of the time (2-2, 894)

q2) I MEAN

Schiffrin (1987: 308-309) afirma que I MEAN encabeza una modificación de las intenciones del hablante previamente mencionadas, y que por ello marca dos facetas del estado de información, certeza y realce, con lo

cual mantiene la atención del oyente. Este valor discursivo se ve claro en el siguiente ejemplo:

- (148) I'd I think I believe in ghosts in in that way, I mean I don't believe in the ordinary ghost (5-8, 302)

donde se puede ver cómo I MEAN refuerza la certeza del hablante, incitándole así al acuerdo. No obstante, también reduce la asertividad; por tanto, se podría decir que el hablante utiliza I MEAN como parapeto previo a una información altamente pertinente.³²

De lo anterior se puede deducir que YOU KNOW y I MEAN, por una parte, disminuyen la asertividad del hablante, el cual se distancia de la información que expresan (Coates (1987) insiste en este distanciamiento); no obstante, compatibilizan esta función con otra análoga a la de los reforzadores como ACTUALLY, HONESTLY..., al enfatizar el grado de probabilidad que el hablante otorga a la proposición (este grado es la certeza total a menos que el contexto lingüístico indique lo contrario):

- (149) He's very angry with us, you know...
(149a) He may be very angry with us, you know...
(150) I mean he's very angry with us...
(150a) I mean he may be very angry with us...

A la vista de la descripción de las expresiones epistémicas realizada en este apartado y el anterior se puede comprender por qué el ámbito de la modalidad epistémica varía en los distintos trabajos sobre la materia; incluso

es difícil (cuando no imposible) encontrar dos trabajos de cierta profundidad que cubran las mismas expresiones. El ámbito del análisis puede restringirse a las expresiones prototípicas (o incluso a una parte de ellas, como sucede en los trabajos sobre los verbos modales), o bien extenderse a: 1) las expresiones que son epistémicas en un número reducido de casos; y 2) las realizaciones de la modalidad epistémica que no son expresiones. Estos dos tipos de realizaciones expresan, al igual que las expresiones prototípicas, la probabilidad de que la proposición sea verdad a juicio del hablante.

En un sentido aún más amplio el término "modalidad epistémica" también puede aplicarse a un gran número de expresiones que no expresan modalidad epistémica en sentido estricto (es decir, falta de certeza total por parte del hablante en el momento del acto de habla) pero que se asemejan a las epistémicas en algún rasgo semántico o pragmático. A modo de recapitulación, recordaremos los rasgos que cada uno de los grupos descritos en esta sección comparte con las expresiones epistémicas:

1. Rasgos semánticos

- las expresiones de percepción, conocimiento y testimonio, al igual que las expresiones epistémicas, indican la actitud del hablante ante la verdad de la proposición, pero la certeza es aquí total;
- las expresiones que contrastan una creencia pasada y un conocimiento presente expresan también juicios epistémicos del hablante, aunque éstos no

corresponden al momento del acto de habla sino al pasado;

- las expresiones de frecuencia, opinión, aproximación y punto de vista, así como las que cualifican la codificación del mensaje, indican un grado intermedio de verdad de la proposición entre el sí y el no, pero en este caso el grado se aplica a factores distintos de la probabilidad.

2. Rasgos pragmáticos

- las expresiones de frecuencia, opinión, aproximación y punto de vista disminuyen, al igual que las expresiones epistémicas más débiles, el compromiso del hablante ante la verdad de la proposición, con la excepción de ALWAYS que lo refuerza;
- los reforzadores insisten en la actitud del hablante ante la verdad de la proposición (es decir, pueden enfatizar que la proposición es posible, probable, cierta...), aunque ellos mismos no aportan significado epistémico;
- los evidenciales implican conversacionalmente un grado más o menos alto de probabilidad, pero esta implicatura conversacional se puede cancelar;
- los marcadores del discurso YOU KNOW y I MEAN disminuyen la asertividad del hablante al tiempo que refuerzan el grado de probabilidad que el hablante otorga a la proposición.

2.1.3. EXPRESIONES INCLUIDAS EN EL ANÁLISIS

Como hemos visto en los apartados 2.1.1. y 2.1.2, la delimitación de la modalidad epistémica se puede realizar de diversas maneras, de forma que puede abarcar desde unas cuantas expresiones (las señaladas en 2.1.1.) que realizan la modalidad epistémica en su sentido más estricto, hasta un gran número de expresiones y otras realizaciones (las descritas en 2.1.2.).

Nuestro análisis abarcará todas las expresiones (en el sentido de Perkins (1983:21))³³ que sirven para formular un juicio epistémico del hablante distinto de la certeza total, pero nunca conocimiento de ésta. El análisis comprenderá, pues, las siguientes realizaciones:

-todas las expresiones prototípicas (apdo. 2.1.1.);
-las expresiones periféricas (apdo. 2.1.2.) que expresan falta de certeza total en el momento del acto de habla:

1. expresiones que contienen un elemento semántico adicional fuerte, aparte de la probabilidad;
2. expresiones que comparten el significado de modalidad epistémica con otro más frecuente o típico;
3. expresiones que sólo son epistémicas en un número reducido de contextos;
4. expresiones no factivas, pero que se pueden utilizar aun cuando el hablante conozca la verdad de la proposición.

Quedarán excluidas del análisis las realizaciones de la modalidad epistémica que no son expresiones en sentido estricto, así como aquellas expresiones que comparten un rasgo semántico y/o pragmático con las prototípicas, pero no expresan falta de certeza total por parte del hablante. No debemos olvidar, sin embargo, que un análisis centrado en la pragmática de las expresiones epistémicas ha de tener en cuenta el contexto lingüístico: prevemos que es interesante analizar el papel de las expresiones excluidas en el ámbito de las incluidas (análisis que se describe en 4.8.) Por ejemplo, es previsible que la presencia de *you know* o *I mean* en el contexto lingüístico aumente el porcentaje de expresiones epistémicas que realizan estrategias de cortesía donde se disminuye el compromiso del hablante.

2.2. CONTEXTOS DE INCLUSIÓN Y EXCLUSIÓN DE LAS EXPRESIONES EPISTÉMICAS EN EL ANÁLISIS

El análisis pragmático cubrirá los casos de las expresiones epistémicas mencionadas en el apartado anterior que se encuentren en los textos del corpus London-Lund correspondientes a la sección de conversación de persona a persona (exceptuando 3-1 y 3-5 por las razones indicadas en 1.2.). No obstante, quedarán excluidos algunos de estos casos por dos motivos relativos al contexto lingüístico: 1) las expresiones no realizan modalidad epistémica en sentido estricto; 2) el tiempo de la proposición es futuro. A continuación describiremos estos dos tipos de contextos de exclusión, así como los casos dudosos.

A) LAS EXPRESIONES NO REALIZAN MODALIDAD EPISTÉMICA EN SENTIDO Estricto

A1) El hablante no es la fuente de la modalidad epistémica

En este caso se encuentran las expresiones en **negrita** de los ejemplos que siguen, donde la fuente de la probabilidad es una persona distinta del hablante, o bien el hablante en un momento distinto del acto de habla:

(151) Peter is **sure** John will be successful.

(152) Yeterday I was **certain** John would visit me, but he didn't at the end.

Las expresiones SURE y CERTAIN expresan el grado de certeza respecto a la proposición; sin embargo, la fuente de este grado de certeza no

es el hablante en el momento del acto de habla: en (148) es otra persona, y en (149) es el hablante en un momento anterior al del acto de habla. En casi todos los trabajos que versan sobre la modalidad desde el punto de vista de la lingüística estos casos quedan excluidos de la modalidad epistémica, debiéndose esta exclusión a dos razones: 1) el hecho de que los verbos modales, sus realizaciones más gramaticalizadas, expresan siempre modalidad epistémica que procede del hablante; 2) la consideración de la modalidad epistémica no sólo como mera expresión de probabilidad, sino como una forma de participación del hablante en el mensaje. Este es, por ejemplo, el caso de Halliday (1970, 1985), que considera la "modality" (equivalente a nuestra modalidad epistémica) como perteneciente a la función interpersonal, es decir, a la función mediante la cual el hablante entra en los aspectos sociales y personales del proceso comunicativo.³⁴ Su postura se explica claramente en el párrafo que sigue (véase también la cita de la p. 22):

(...) The modalities, being outside the ideational meaning of the clause, are also outside the domain of tense; like other forms of speaker's comment, they relate only to speaker-now. It is true that there exist different tense forms of the non-verbal expressions of modality, such as

(153) (HAL 11.1) it was certain that this gazebo
had been built by Wren until the
discovery of the title-deeds

But this has become objectified, and is thus
removed from the realm of modality.(...)

(Halliday 1970:337)

A pesar de lo anterior, Halliday (1985:334) cita como ejemplos de

realizaciones de "modality", entre otras, las que siguen, donde la modalidad no procede del hablante:

it stands to reason that...

everyone admits that...

all authorities on the subject are agreed that...

it would be foolish to deny that...

no sane person would pretend that... not...

commonsense determines that...

you can't seriously doubt that...

pero indica que los hablantes utilizan estas expresiones como "ways of expressing their opinions - or rather, perhaps, of dissimulating the fact that they *are* expressing their opinions" (1985:334).

La inclusión de estas realizaciones dentro de la modalidad parece deberse a la falta de distinción entre semántica y pragmática en Halliday (1985). Se podría argumentar que estas realizaciones no expresan modalidad epistémica sino que sólo la implican conversacionalmente, pudiéndose cancelar esta implicatura:

(154) It stands to reason that Smith will win; however, I still have a feeling that Robinson will do better.

(155) All the authorities on the subject are agreed that Smith's book is excellent, but I still have a feeling that it's nothing extraordinary.

Por su parte, Perkins (1983) incluye en la modalidad epistémica casos

en que la fuente no es el hablante en el momento del acto de habla. No obstante, esta inclusión se limita a ejemplos de estilo indirecto libre, como los que siguen (1983:98):

- (156) (P273) This was, she felt, a little too much to bear.
(157) (P274) This was to be the end, they thought.

Se puede ver que las cláusulas de *felt* y *thought* no son estrictamente juicios epistémicos de personas distintas del hablante, como lo serían:

- (158) She felt this was a little too much to bear.
(159) They thought this was to be the end.

Las cláusulas (156-157) se diferencian de (158-159) en que: 1) no están integradas en la estructura de la oración; 2) forman una unidad tonal independiente; y 3) no está claro que pertenezcan al contenido proposicional, al no poder ir seguidas de preguntas arrastre que lleven el sujeto de la cláusula principal (aunque tampoco admiten preguntas arrastre que lleven el sujeto de la cláusula subordinada:

- (160) This was, she felt, a little too much to bear, *didn't she?/*wasn't it?
(Cf. She felt this was a little too much to bear, didn't she?)
(161) This was to the end, they thought, *didn't they? /*wasn't it?
(Cf. They thought this was to the end, didn't they?)

En cuanto a nuestra postura al respecto, creemos conveniente tener en cuenta que el análisis de las expresiones epistémicas que se llevará a cabo en este trabajo se centrará en la pragmática, es decir, en los usos de estas expresiones por parte del hablante. Estos usos serán muy diferentes según la fuente de la modalidad epistémica sea o no sea el hablante en el momento del

acto de habla, lo cual se puede ver si comparamos ejemplos como los siguientes:

- (162) Before meeting John, I thought he was hopeless.³⁵
- (163) Yesterday I was sure John was ill.
- (164) Peter thinks John is hopeless.
- (165) Mary is sure John is ill.
- (166) I **think** John is hopeless.
- (167) I'm **sure** John is ill.

En (162-165), las formas de *THINK* y *sure* tienen un valor esencialmente informativo, en (162-163) sobre sus propias creencias en el pasado y en (164-165) sobre las creencias de otra persona; en cambio, *think* y *sure* en (166-167), aparte de transmitir información sobre las creencias del hablante, sirven a éste para actuar sobre el oyente: así, en (164) *think* indica la admisión de opiniones distintas por parte del hablante, y en (165) *sure* intenta convencer al oyente de la probabilidad de la verdad de la proposición, e incluso sugerir que se tomen medidas al respecto.³⁶

Por tanto, dadas las diferencias pragmáticas arriba mencionadas, nos hemos inclinado por una limitación del análisis a los casos en que la modalidad epistémica procede del hablante en el momento del acto de habla.

Esta limitación conllevará también la exclusión de las expresiones epistémicas en cláusulas interrogativas, donde el hablante no expresa su propia actitud ante la verdad de la proposición, sino que pregunta al oyente por su

grado de creencia: DO YOU THINK...?, ARE YOU SURE...?

En cambio, se incluirán algunos casos donde la modalidad epistémica sí procede del hablante, aunque esto se vea con menos claridad:

a) las construcciones impersonales, donde esta procedencia no se especifica, pero se ve claramente que el hablante es en realidad quien emite el juicio epistémico, y que utiliza el sujeto genérico para parecer más objetivo:

- (168) you'd think he'd be old enough to either keep out of trouble or defend his position (4-5, 547)
- (169) one would think, given his audience, that he would a little better than exceedingly elementary (2-4, 928)
- (170) as far as I can see in fact you could even say it seems to be going all right (5-11, 410)

b) los verbos de modalidad epistémica en imperativo, cuando la modalidad epistémica procede del hablante; éste, además, incita al oyente a compartir su creencia:

- (171) A: did he write all that? Fancy that
b: nobody can read it (1-10, 536)
- (172) but you can see why it it has to be so inbred; because **think** what Watergate proportions this would reach if it were done to anybody but us (2-5, 799)
- (173) yes, but **suppose** they have to do it in the end, why not do it now? (2-8, 46)

c) las cláusulas condicionales, aunque las expresiones epistémicas en cláusulas subordinadas condicionales son en muchos casos ecos de lo dicho

anteriormente (cf. Palmer 1990:182):

(174) A: Come in! The dog **may** be waiting for you.

B: If the dog **may** be waiting for me, I'll go away. I'm so afraid of dogs...

el hablante es, en última instancia, quien asigna el grado de probabilidad a la verdad de la proposición, por lo cual, a nuestro juicio, deben incluirse en el análisis.

A2) La cláusula es factual o contrafactual

Si las cláusulas son factuales o contrafactuales, las expresiones epistémicas no expresan el grado de creencia del hablante, perdiendo entonces su valor epistémico: en (175) y (176) *apparent* y *seem* se refieren únicamente a las apariencias (las cuales son contrarias a la realidad), y en (174) *conjecture* es puramente evaluativo. En estos contextos las expresiones quedan excluidas del análisis:

(175) Her anxiety was only **apparent**.

(176) The strong wind makes the temperature **seem** lower than it really is.

(177) The Senator didn't know the facts; what he said was pure **conjecture**.

A3) La modalidad epistémica no se aplica a proposiciones

En algunos contextos las expresiones epistémicas no se aplican a una proposición, quedando entonces excluidas del análisis:

(178) He gave me a **confident** smile.

(Cf. "I'm **confident** that Peter has played a good role")

(179) I'm a person of strong **convictions**.

(Cf. "It's my **conviction** that complacency is at the root of our troubles")

En cambio, algunos adjetivos de probabilidad pueden aplicarse a sustantivos como consecuencia de una metaforización gramatical en el sentido de Halliday (1985 cap. 10); en estos casos es posible la paráfrasis donde la misma modalidad se aplica a una proposición, por lo cual estos casos quedarán incluidos en el análisis:

(180) the acuteness of his mind is, is everywhere **evident** (3-6, 1139)
("evidently, his mind is acute")

A4) Verbos léxicos precedidos por una expresión de frecuencia

Cuando los verbos léxicos de modalidad epistémica van precedidos por una expresión de frecuencia, estos verbos se refieren a un estado mental del hablante, no a una creencia. De ahí que la pregunta arrastre correspondiente lleve el sujeto de la cláusula principal, no de la subordinada:

(181) I always **think** things are more difficult than they are, don't I?/*aren't they?

(182) well, I never think I'm at my peak of thinking right now actually, do I? /*am I?³⁷

B) TIEMPO DE LA PROPOSICIÓN FUTURO

Como ya hemos adelantado en la introducción, nuestro análisis excluirá los casos de las expresiones epistémicas en que el tiempo de la proposición es futuro. Creemos que esta exclusión del futuro está justificada,

en primer lugar porque, desde el punto de vista epistémico, el futuro difiere de los tiempos pasado y presente en que la certeza nunca puede ser total, con lo cual las expresiones epistémicas conservan necesariamente su valor de probabilidad. Este valor epistémico del futuro se describe en esta cita de Lyons (1977):

(...) and many philosophers would deny that we can make statements about the future at all, on the grounds that we cannot have knowledge, but only beliefs, about future world-states. What purports to be a statement describing a future event or state-of-affairs is, therefore, of necessity, a subjectively modalized utterance: a prediction rather than a statement. (Lyons 1977:815)³⁸

Por otra parte, en el análisis del futuro las aportaciones originales serían escasas, dada la abundante bibliografía existente sobre la semántica y pragmática de las expresiones de futuro en la lengua inglesa.³⁹

A continuación expondremos algunos casos donde la asignación de tiempo de la proposición (TP) resulta más problemática, así como la solución que proponemos para estos casos:

a) Casos en que el TP es presente

En los casos que exponemos a continuación el TP es siempre presente y, por tanto, los casos correspondientes se incluirán en el análisis:

a1) *Estados presentes sometidos a comprobación futura*

Coates (1983:178) afirma: "there is a large area of overlap between WILL = 'Predictability' and WILL = 'Prediction'", es decir, entre el tiempo

de la proposición presente y futuro:

- (183) (COA cap. 7, ej. 25) It is a fairly safe bet that one of the guests will want to take the empty flask home; they make delightful lamp bases.

He aquí la explicación que Coates da para este ejemplo:

While this clearly means 'it is predictable that...', and the confidence of the prediction rests, (...) on previous experience, nevertheless any guests who take a flask home will do so in the future. (1983:178)

Consideramos que en estos casos las cláusulas modalizadas se refieren a un estado presente que se comprobará en el futuro. El TP es entonces presente, por lo cual los casos se incluirán. La expresión epistémica más común suele ser WILL, aunque pueden darse otras:

- (184) I suppose if I get more expensive ones they'll be safer he said well one would *expect* that (1-1, 563-468)
(185) I thought: this is not sensible; it's best to train properly; besides training *will* be interesting (2-4, 1186)
(186) I *think* that's that's the that's the approach *think* very definitely (1-1, 736)

Aquí se incluye la construcción YOU + WILL + VERBO DE PROCESO MENTAL, donde el verbo se refiere a un estado mental presente, puesto que el hablante alude a recuerdos que supuestamente los hablantes ya tienen en mente cuando él habla, y la reacción de la audiencia le servirá de comprobación (como veremos en 3.4., estos casos son realizaciones de la estrategia de cortesía *suposición de conocimiento común*):

- (187) You **will** remember that the Normans conquered the isle of Great Britain in the eleventh century.⁴⁰

a2) *Modalidad deóntica o dinámica circunscrita*

Cuando el ámbito de la expresión epistémica comprende una expresión modal deóntica, consideramos que el TP es presente porque el hablante se refiere a una obligación o permiso existente en el presente, aunque lo indicado en la cláusula habrá de realizarse en el futuro:

- (188) I **think** that we mustn't worry too much about this we we make it perfectly clear that papers **must** be in on the first of May (1-1, 133) (mod. deóntica: obligación)
- (189) B: since I've
a: ah yes
B: been trying to rule out all such activities next summer, at least I **thought** I could take something with me (1-2, 1117) (mod.deóntica: permiso)
- (190) B: Well that's a point as well yes
A: which I **suppose** one could represent quite reasonably (1-1, 392) (posibilidad deóntica racional)⁴¹

Cuando la expresión circunscrita es de modalidad dinámica el TP presente se puede percibir con más claridad, porque las expresiones de modalidad dinámica expresan posibilidad o capacidad atemporal, aunque conversacionalmente pueden implicar una acción que ha de realizarse en el futuro:

- (191) well I **suppose** Roy can make a good case anyhow (1-1, 404)
- (192) actually vocally, but the **obviously** this is not a possible subject of study since the people who talk to themselves aloud are crazy (2-2, 370)

- (193) we can probably match you know, we've got some private
correspondence (2-2, 26)

La fuerza elocutiva de las expresiones epistémicas suele variar cuando en su ámbito se encuentra una expresión de modalidad deóntica o dinámica, como veremos en 3.4.13.: en este contexto, las expresiones epistémicas con frecuencia sirven para suavizar la sugerencia del hablante de que se lleve a cabo una acción determinada.

b) Casos en que el TP es futuro

En los casos que exponemos a continuación, el TP es futuro; por consiguiente, no formarán parte del análisis.

b1) *Pasado modal*

Si se utiliza el pasado con valor modal, la cláusula subordinada, aunque su tiempo gramatical sea pasado, puede referirse al futuro, con lo cual queda excluida del análisis:

- (194) but I thought he was going to talk us into having to do another
complete set of set books for that bloody philosophy paper (1-1,
786)⁴²

b2) *Casos en que el TP futuro no excluye otros*

En Comrie (1985) pueden verse algunas expresiones epistémicas cuyo TP es futuro en las que no se excluye que la proposición también pueda ser

verdad en los tiempos pasado y presente:

(195) John *will* be eating his lunch when you call on him in five minutes' time. (Comrie 1985:43)

(196) John *will* have finished his manuscript by tomorrow. (Comrie 1985:71)

En estos ejemplos el hablante no excluye la posibilidad de que la proposición sea verdad ya en el presente. Ahora bien, nosotros consideramos que el TP relevante es el futuro, con independencia de que la proposición sea también verdad en el pasado y/o en el presente. Por tanto estos casos se excluyen del análisis. La inadmisibilidad de una pregunta arrastre presente en estos casos es una prueba a favor de este punto de vista:

(197) John *will* have finished his manuscript by tomorrow, *hasn't he?

c) Casos en que el TP puede ser presente o futuro, según el ejemplo concreto

El TP no está explícito en dos tipos de cláusulas:

c1) *Cláusulas subordinadas introducidas por verbos léxicos* que pertenecen al subtipo de modo epistemológico que Chung y Timberlake (1985:244) denominan "a construct (thought, belief, fantasy) of the source": siguen a las expresiones que se han descrito como construcciones del hablante (como los verbos IMAGINE, CONCEIVE, FANCY...):

(198) I can't conceive her being the guide of the group.

(199) I fancy John singing war songs at the party.

(200) oh one can imagine him somehow sort of sitting in a very small dark room with lashings of books (6-2, 65)

Se puede ver que en ejemplos como los anteriores lo pertinente es la caracterización del hablante, más que la verdad de la proposición en un momento concreto. Estos casos se incluirán en el análisis, siempre que el contexto no aclare que la proposición se refiere al futuro.

c2) *Cláusulas introducidas por adjetivos*. En las construcciones BE CERTAIN TO, BE SURE TO el TP es siempre futuro, por lo cual quedan excluidas del análisis:

- (201) Smith's **certain** to win.
(esto es, "It is certain that Smith will win")

d) WILL seguido de la forma progresiva

La forma progresiva con verbos de acción indica en muchos casos TP presente, frente a la forma no progresiva, cuyo TP suele ser futuro:

- (202) Peter **won't** help Mary. (futuro)
(203) Peter **won't** be helping Mary. (presente)

Ahora bien, hemos de tener en cuenta que la forma progresiva también se utiliza para eliminar la volición en el futuro, como es el caso de (204):

- (204) it's meant as a symbol of reconciliation between Christians, following the Falklands War. Protestants, however, are a tiny minority in Argentina, and the delegation **won't** be including a Roman Catholic.

Dentro de los casos donde el verbo léxico lleva la forma progresiva, dos pruebas nos permiten determinar el TP: la adición de una pregunta

arrastre presente y la paráfrasis de WILL por PROBABLY seguido por el verbo en presente. El TP es presente si estos cambios son posibles (205), y futuro en caso contrario (206):

(205) A: it's it's [dhi dhi] faculty in the school

B: oh no they don't of course, do they? No, no, they don't, no

A: that that puts you forward you see

B: [m]

A: so that it's the faculty of arts or the faculty of economics or both within the NFO that'll be putting him forward ("aren't they?/that are probably putting you forward") (1-2, 1026)

(206) it's meant as a symbol of reconciliation between Christians, following the Falklands War. Protestants, however, are a tiny minority in Argentina, and the delegation won't be including a Roman Catholic. ("*will they?/*aren't probably including")

e) Otros casos de indeterminación temporal

Si a pesar de lo previsto en los puntos anteriores no resulta posible asignar a la proposición un valor temporal, como en (207), el caso se incluirá en el análisis:

(207) our economy is going down the street and you'll probably find that there are people with talents, unheard of, talents who could help (2-3, 632)

Terminaremos el apartado con una observación: la exclusión del TP futuro conllevará la ausencia total de casos de ciertas expresiones epistémicas, como ENVISAGE, FORESEE y PREDICT, de los que no se ha encontrado ningún caso con referencia al presente ni al pasado.

2.3. SEMÁNTICA DE LAS EXPRESIONES EPISTÉMICAS

Una vez seleccionadas las expresiones de modalidad epistémica tal como se ha indicado en 2.1.3., debemos exponer el enfoque de estudio de su semántica, estudio preliminar para las secciones pragmáticas. En primer lugar describiremos los enfoques desde los cuales se ha analizado la semántica de las expresiones epistémicas; seguidamente explicaremos el enfoque diseñado para este trabajo, un enfoque monosemántico a la manera de Perkins (1983), donde cada expresión recibirá valores fijos de probabilidad, subjetividad, predicción o deducción y expresión de acto o estado, y se tendrán en cuenta también rasgos adicionales que se dan en determinadas expresiones. También se analizarán la ambigüedad y la fusión, dos fenómenos semánticos que, a diferencia de los anteriores, son dependientes del contexto.

2.3.1. ENFOQUE DEL ANÁLISIS

Al estar este trabajo limitado a la modalidad epistémica, sólo analizaremos un significado de las expresiones modales, aunque éstas tengan varios. Entonces la elección de enfoque monosemántico o polisemántico no parece tener mucho sentido. Ahora bien, esta elección sí nos concierne, cuando la modalidad es dudosa: una expresión puede interpretarse como epistémica y de otra modalidad, pudiendo ser ambas interpretaciones compatibles (208) o incompatibles (209):

- (208) b: and there was an appeal for for supplies, there's a relief ship
leaving
a: two hundred tons

- b: should've, should've been leaving on the second of April (4-1, 816)
(209) and anyway I think mental health is a very relative thing, I mean mental health **must** be related to the sort of general mentality or whatever other word you use of the community you're living in (2-14, 618)

A) DESCRIPCIÓN DE DIVERSOS ENFOQUES DE ANÁLISIS DE LA SEMÁNTICA DE LAS EXPRESIONES EPISTÉMICAS

Los enfoques de estudio que se han propuesto para la semántica de las expresiones modales son muy numerosos; entre ellos se pueden distinguir tres tipos:

- 1) enfoques polisemánticos;
- 2) enfoques monosemánticos;
- 3) enfoque mixto: la "fuzzy set theory" (Coates 1983).

A1) Enfoques polisemánticos

Entre los enfoques polisemánticos citaremos Palmer (1979, 1990), que parte de la división de la modalidad en epistémica, deóntica y dinámica y analiza los diferentes verbos modales que realizan cada una de las modalidades. El inconveniente de este análisis es que el significado de cada modal se explica de forma muy dispersa: en palabras del propio Palmer, "the overall picture of the modals is extremely messy and untidy" (1979:10). Cada verbo modal sirve para expresar dos o más tipos de modalidad, y sus usos aparecen entonces repartidos en dos o más capítulos del trabajo. Palmer

menciona los casos en que una expresión puede interpretarse de varias maneras. Utiliza el término "ambiguity" cuando las interpretaciones son incompatibles, como es el caso de MUST epistémico y no epistémico (1990:54):

(210) Something must happen next week.

y el término "indeterminacy" cuando son compatibles, como es el caso de SHOULD epistémico y dinámico (1990:60):

(211) Should only take three days for the survey report to be in to the building society.

y de muchos ejemplos donde la modalidad puede interpretarse como deóntica y dinámica. No obstante, el estudio de Coates (1983) es más completo en su explicación de la ambigüedad y fusión ("merger", que corresponde a la "indeterminacy" de Palmer), y por ello nos será de más utilidad.

A2) Enfoques monosemánticos

Entre los enfoques monosemánticos citaremos Ehrman (1966), Twaddell (1960), Joos (1964) y Leech (1969), los cuales se ciñen a los verbos modales.⁴³ Como ya indica Palmer (1979), la principal objeción que se puede hacer a estos análisis es la laxitud en la correspondencia entre los significados únicos atribuidos a cada modal y el uso real de estos modales. Por otra parte, estos significados de los modales son muy imprecisos y no son exclusivos del modal al que se atribuyen.⁴⁴

Un enfoque monosemántico más flexible y adaptado al significado real de las expresiones modales es el de Perkins (1983), en el que cada expresión puede realizar diferentes valores modales (modalidades epistémica, deóntica, dinámica), pero tiene siempre un grado definido de fuerza, dentro de una escala de tres grados:

1. posibilidad K (C no impide X);
2. probabilidad K (C está dispuesto hacia X);
3. necesidad K (C implica X);

en donde K, C y X representan distintas cosas según el tipo de modalidad:

<u>mod. epistémica</u>	<u>mod. deóntica</u>	<u>mod. dinámica</u>
K leyes de la razón	leyes sociales	leyes naturales
C una prueba	un origen	una circunstancia
	deóntico	empírica
X la verdad de una	que un hecho	que un hecho
proposición	suceda	suceda

Cada uno de estos valores básicos es compartido por varias expresiones modales. Dentro de cada valor, las diferencias entre unas expresiones y otras se explican por otros factores. He aquí algunos ejemplos de las distinciones que hace Perkins (1983) entre distintas expresiones epistémicas:

1) semánticas:

- a) el tipo de modalidad que cada expresión tiende a realizar. Por

ejemplo, CAN y MAY comparten el valor semántico de posibilidad, pero MAY suele expresar modalidad epistémica y deóntica, y CAN modalidad deóntica y dinámica;

b) la subjetividad: por ejemplo, dentro del grado de posibilidad, las expresiones *affirmation, allegation, argument, conjecture, insinuation, prediction, remark* son objetivas, mientras que MAY es neutra; dentro del grado de probabilidad, BE LIABLE TO expresa modalidad objetiva, mientras que esta característica no está explícita en BE LIKELY TO; en el grado de necesidad, HAVE (GOT) TO, BE BOUND TO son objetivas, frente a MUST que es neutra; BE SURE TO/THAT y BE CERTAIN TO/THAT también se usan cuando las circunstancias externas son objetivas, e implican seguridad y certeza respectivamente. Por otra parte, BE APPARENT /CLEAR /EVIDENT /OBVIOUS THAT expresan modalidad epistémica basada en pruebas no sólo objetivas, sino también perceptibles;⁴⁵

c) los llamados "secondary modals" (COULD, MIGHT, OUGHT TO, WOULD, SHOULD), así como la expresión semiauxiliar HAD BETTER, expresan posibilidad, probabilidad o necesidad, al igual que sus correspondientes primarios (CAN, MAY, SHALL, WILL), pero añaden, además, un elemento Z, el cual consiste en uno o varios de los rasgos siguientes: "hypothetical", "past", "formal", "polite", "tentative" e "indirect" (Perkins 1983:50). Estos valores se pueden subsumir en la distinción

"conditional", frente al valor "non-conditional" de los modales primarios.

2) pragmático-discursivas: BE LIABLE TO, frente a otras expresiones, se suele utilizar cuando la verdad del contenido proposicional no es deseable; el adverbio SURELY tiene la particularidad de que se emplea comúnmente para expresar acuerdo con el interlocutor.

A3) Enfoque mixto: la "fuzzy sets theory" de Coates (1983)

A continuación expondremos un enfoque que no es estrictamente monosemántico ni polisemántico: el de Coates (1983), basado en la "fuzzy sets theory" que Coates adopta de las obras de Zadeh.⁶ Se parte de la base de que cada modal tiene un significado básico, aunque éste es impreciso:

- modales de obligación y necesidad: MUST, SHOULD, OUGHT TO;
- modales de capacidad y posibilidad: CAN, COULD, BE ABLE TO;
- modales de posibilidad epistémica: MAY, MIGHT;
- modales de volición y predicción: WILL, SHALL;
- modales hipotéticos: WOULD, SHOULD.

Partiendo de estos significados básicos, se analizan los ejemplos de cada modal en el corpus London Lund. Los valores semánticos más típicos de cada verbo modal o de cada acepción semántica del modal forman el núcleo ("core"), y los menos típicos la periferia ("periphery"). Se utilizan los conceptos de gradación ("gradience"), ambigüedad ("ambiguity") y fusión

("merger"), que a continuación definimos e ilustramos con ejemplos:

1) la gradación concierne a las variaciones de fuerza modal o de matiz que puede sufrir la misma expresión según el contexto. Así, en MUST epistémico la subjetividad es graduable, como lo demuestran los dos ejemplos que siguen, siendo MUST más objetivo en el segundo que en el primero:

(212) (COA 31) Mc Kenzie in bowls to Edrich and that pops up and he must be caught no it's over Burge's head. My word that was a lucky one.

(213) (COA 28) Shall we then say with G.F. Stout that desire and aversion, endeavour to and endeavour from, are modes of attention? Certainly if there is endeavour to x, there must be attention to x.

2) la ambigüedad se da en los casos en que dos interpretaciones no compatibles entre sí son posibles. En (214) MUST se puede interpretar como epistémico o deóntico (Coates 1983:47):

(214) rising production and a steadily growing national income must provide the resources for improving the social services and the environment in which we live

3) la fusión se da cuando dos interpretaciones son posibles, pero a diferencia de lo que ocurría en la ambigüedad las dos interpretaciones (epistémica y deóntica en (215)) no son incompatibles:

(215) well sir don't ask me you ask the people here they should know
(Coates 1983:78)

B) ENFOQUE ELEGIDO PARA EL TRABAJO

Para elegir un enfoque de estudio de la semántica de las expresiones modales, hemos de tener en cuenta que nuestro trabajo abordará sólo la modalidad epistémica, es decir, se analizará sólo uno de los significados que se distinguen en los enfoques polisemánticos, por lo cual la distinción de enfoques monosemánticos y polisemánticos no parece tener mucho sentido. No obstante, nos parece convincente el enfoque de Perkins (1983), donde a cada expresión se asigna una única fuerza epistémica.

Ahora bien, nuestra asignación de significado único a cada una de las expresiones epistémicas será algo más sistemática que la de Perkins (1983), en cuanto que cada expresión recibirá un valor único para cada uno de los siguientes rasgos semánticos (el último no se utiliza como rasgo distintivo en Perkins (1983)):

- 1) grado de probabilidad (apdo. 2.3.2);
- 2) grado de subjetividad (2.3.3);
- 3) valor predictivo, deductivo o neutro (2.3.4);
- 4) expresión de acto o de estado (2.3.5).

El siguiente apartado, 2.3.6., dará cuenta de otros rasgos semánticos que se pueden distinguir en algunas expresiones epistémicas, pero que, a diferencia de los anteriores, sólo se pueden asignar a un número reducido de expresiones. El apartado 2.3.7. abordará la ambigüedad y la fusión en el sentido de Coates (1983), conceptos compatibles en este modelo.⁴⁷

Una objeción que podría suscitar el enfoque monosemántico elegido es el hecho de que no tiene en cuenta la gradación de Coates (1983). Es indiscutible que algunos de los rasgos semánticos arriba listados, especialmente el grado de probabilidad y el de subjetividad pueden variar según el contexto. Así, Huddleston (1984) afirma lo que sigue respecto a MUST epistémico:

(...)Notice that the implicit reasoning involved with epistemic *must* may in practice vary very widely in soundness. In *Tom is Bill's father and Bill is John's father so Tom must be John's grandfather* it is impeccable -and here it would make little pragmatic difference if non-modal *is* were substituted for *must be*. In *Tom must have overslept*, on the other hand, said when he has failed to turn up for a 6 a.m. rendezvous, it is probably very shaky, since there might well be other possible reasons for his non-appearance. (Huddleston 1984:167)⁴⁸

El grado de certeza con WILL epistémico es aún menos uniforme que con MUST, como veremos en 2.3.2. con más detalle; prueba de ello es que WILL puede coexistir con la expresión epistémica *probably*, siendo entonces su fuerza epistémica menor que la de MUST, y también con *certainly*, siendo su fuerza epistémica mayor que la de MUST. Los ejemplos que siguen están ordenados de menor a mayor fuerza:

(216) He *will probably* have overslept.

(217) He *must* have overslept.

(218) He *will certainly* have overslept.

El grado de subjetividad de una expresión epistémica también sufre variaciones según los contextos. A modo de ejemplo, nótese cómo MUST en

(219) es más objetivo que en (220):

(219) The large enhancement we photographed in 1963 —indicated that the energy flux of the incident particles **must** have been some 100,000 ergs per square centimeter. (Huddleston 1971:311)

(220) A: have I ever talked to you about Cookstow, County Tyrone?
b: I've been there
A: you have, my dear? What a wonderful experience it **must** have been to 'em. How, what a, what on earth brought you there?
(1-14, 151)

Sin embargo, creemos que estas diferencias de valor que puede tener una expresión epistémica dada no pertenecen al ámbito de la semántica, sino al de la pragmática, porque se deben a las diferencias entre los contextos en que se profieren. Así, en el párrafo de Huddleston se ve cómo en el primer ejemplo las pruebas que inducen al hablante a emitir el juicio epistémico son más concluyentes que las del segundo; en (216) y (218) es la expresión epistémica coexistente la que hace variar el grado de probabilidad de WILL; en (219-220) el contexto influye en el grado de subjetividad de MUST. En estos ejemplos, pues, se ve cómo la explicitud de las pruebas a favor del juicio epistémico y las expresiones epistémicas coexistentes influyen en la pragmática de una expresión en un contexto dado. A estos y otros factores influyentes en la pragmática de las expresiones epistémicas están dedicados los Capítulos 3 y 4.

El enfoque que adoptaremos para el análisis semántico de las expresiones de modalidad epistémica será, pues, monosemántico, otorgándose

a cada expresión valores semánticos fijos, como en Perkins (1983), teniéndose también en cuenta la ambigüedad y la fusión. Por su parte, la gradación en el sentido de Coates (1983) se considerará perteneciente al ámbito de la pragmática.

2.3.2. GRADOS DE PROBABILIDAD

En este apartado se clasificarán las expresiones epistémicas en grados de probabilidad. Inevitablemente, esta clasificación resultará un tanto arbitraria en algunos casos, dadas las dificultades que se encuentran. Como afirma Hübler (1983:138),

On the whole, the arrangement on the scale of the adverbs and modal verbs according to their different degree of probability will tend to correspond to one's intuition.

No obstante, esta tarea se puede realizar con rigor, como pretendemos demostrar a lo largo del apartado.

Según el grado de probabilidad que expresen las expresiones epistémicas se dividirán en seis tipos: los cinco primeros están escalados de menor a mayor probabilidad, y el último comprende las expresiones con las que el hablante expresa su desconocimiento de la verdad de la proposición (DOUBT, NOT KNOW, WONDER, CAN'T THINK, CAN'T TELL). Nuestra exposición será más extensa sobre todo en lo que respecta a los verbos modales, dadas las diferencias que se pueden encontrar en la literatura en lo que a su grado de probabilidad se refiere.

A) EXPRESIONES DE POSIBILIDAD (GRADO 1)

Estas expresiones son las que indican un menor grado de posibilidad de la verdad de la proposición. A continuación exponemos cuatro pruebas

que señalan las diferencias entre éstas y las demás expresiones epistémicas. La primera se basa en el funcionamiento del operador "posible" de la lógica modal ("es posible que p implica que es posible que no p "), y las otras tres proceden de Hübler (1983:140ss):⁹

a) En una construcción coordinada, las expresiones de posibilidad se pueden emplear en las dos cláusulas cuando el contenido proposicional difiere sólo en que la polaridad es de signo contrario, mientras que las expresiones más fuertes no admiten esta posibilidad:

- (221) She **may** be at home or she **may** not be at home.
- (222) **Perhaps** she is at home, or **perhaps** she is not at home.
- (223) *She is **probably** at home or she's **probably** not at home.
- (224) *She's **certainly** at home or **certainly** not at home.

b) Las oraciones donde aparecen expresiones de posibilidad no pueden parafrasearse con la fórmula *He expressed the opinion that x*. Por ejemplo, la cláusula que sigue

- (225) He expressed the opinion that Sue lied

puede reproducirse a partir de (226-232), pero no mediante (233-234):

- (226) Sue lied.
- (227) Sue lied, I'm **sure**.
- (228) Sue **certainly** lied.
- (229) Sue **probably** lied.
- (230) Sue **must** have lied.
- (231) Sue lied, I **think**.
- (232) Sue lied, I **believe**.

- (233) Sue **may** have lied.
- (234) Sue **possibly** lied.

c) Las expresiones de posibilidad admiten la transcripción al estilo indirecto con *wonder whether*, mientras que esta transcripción no es apropiada para las expresiones modales más fuertes:

(235) A: according to Trotholm it **may** have been one of these
students drunk, either possibly with a girl coming downstairs
(5-11, 667)

(235a) He wondered whether it was the students that had caused the
damage.⁵⁰

d) Las expresiones más fuertes, pero no las de posibilidad, se pueden parafrasear por preguntas sesgadas y preguntas arrastre, lo cual demuestra una inclinación del hablante a creer en la verdad de la proposición:

(236) B: water colours and things

A: did you? you **presumably** went to the exhibition

B: yes (4-4, 247)

("you went to the exhibition, didn't you?")

(237) I haven't heard a word; I mean I [th] you know I say I think
they made up their minds before they started; but I
may be being a bit cynical about it (1-3, 992)

(? "am I not?")

Según estas pruebas, las expresiones que pertenecen a la posibilidad son las siguientes:

A1) Verbos modales: MAY, MIGHT, COULD.

Si comparamos la fuerza epistémica de estos tres modales, en seguida podemos ver el desacuerdo entre los distintos trabajos. Sweetser (1982:493-495) parafrasea MAY como "I am not barred by my premises from the

conclusion that...", mientras que para MIGHT y COULD la paráfrasis es igual, pero con el rasgo adicional "if some conditions were fulfilled...", de forma que la modalidad con MIGHT y COULD adquiere un carácter condicional. Quirk et al. (1985:233) afirman que MIGHT y COULD expresan "tentative possibility", aunque se está dando una tendencia a la pérdida de diferencia entre MAY y MIGHT respecto al grado de posibilidad. Según Palmer (1990:58), MIGHT expresa, en comparación con MAY, "a little less certainty about the possibility". En cambio, Boyd y Thorne (1969:70) afirman que MIGHT y COULD son estructuras superficiales alternativas de MAY en casos como *He may go* ("I don't deny he goes"), con lo cual implican que su fuerza epistémica es muy similar. Por su parte Coates (1983:147) afirma que MAY y MIGHT son intercambiables; para ambos propone la misma paráfrasis "it is possible that" (pp. 133 y 147). En su estudio del Corpus London-Lund ha encontrado, además, semejanzas entre MAY y MIGHT en las combinaciones armónicas con otras expresiones epistémicas, el acento y la entonación. Las únicas diferencias que encuentra, las cuales detallaremos más adelante, se refieren a la subjetividad y al uso. Respecto a COULD, Coates (1983:65) le asigna una posibilidad epistémica menor.

Dadas estas diferencias de opinión, se puede llegar a la conclusión de que estos tres modales tienen un grado de probabilidad muy similar, tal como han expresado Boyd y Thorne (1969:70), y más recientemente Downing y

Locke (1992:387):

It is not easy to claim with certainty that *may*, *might* and *could* represent points on a scale of confidence or, in other words, that one or other of these modals express a stronger or a more remote possibility. They can all be intensified by (*very*) *well*, which heightens the possibility, and by *just*, which lowers it.

En esta obra se cita un ejemplo donde se dan los tres modales en la misma cláusula:

(238) The provision **might** be deleted altogether; it **may** remain as it stands; or it **could** emerge considerably strenghtened and broadened. (*The Observer*, 19 de enero de 1975)

Por esta razón hemos decidido otorgar a MAY, MIGHT y COULD el mismo grado de probabilidad.

Pese a lo anterior, MIGHT y COULD se utilizan en contextos donde se da un mayor distanciamiento: así, MIGHT puede expresar modalidad epistémica hipotética (que podría parafrasearse como *it is possible that ... would*) (239); por otra parte, MIGHT (y en ciertos casos COULD) mantiene su valor de pasado en el estilo indirecto (240-241). No obstante, este uso de MIGHT y COULD se debe principalmente a motivos gramaticales, no semánticos, por lo cual no se puede considerar como un indicio de la mayor tentatividad de MIGHT y COULD:

(239) If Peter found a good job, he **might** buy himself a better car.

(240) well Nightingale said that he he **might** want to get away from Lower Netherhall you see (1-1, 276)

(241) I thought it **might/could** have been in the car but I checked and it wasn't.⁵¹

Debemos mencionar también que COULD, a diferencia de MAY y MIGHT, no admite la construcción *could or could not*. No obstante, esto no hace al caso a la hora de atribuirle un valor epistémico, puesto que la imposibilidad se debe a que COULD epistémico, a diferencia de MAY y MIGHT, niega la proposición, no la modalidad; nótese cómo COULD se puede utilizar, en cambio, para dos juicios epistémicos en sentido contrario dentro de la misma cláusula:

(242) Peter could be here but also he could be out.

Otras expresiones que llevan el Grado de probabilidad 1, porque cumplen las condiciones descritas anteriormente, son las siguientes:

A2) Adjetivos modales: CONCEIVABLE, DOUBTFUL, POSSIBLE (TO/THAT).

(243) It's conceivable that she stole the money, but it's also conceivable that someone else did.

En este grupo también se encuentran NOT SURE y NOT CERTAIN, puesto que se pueden utilizar con dos juicios epistémicos en sentido contrario:

(244) I'm not certain whether John has finally passed all his exams or not.

(245) I'm not sure whether John or Peter won the match.

A3) Adverbios y expresiones adverbiales: CONCEIVABLY, MAYBE, POSSIBLY, PERHAPS, QUESTIONABLY.

(246) **Perhaps** he's here; **perhaps** he's gone out.

Nótese que los adverbios CONCEIVABLY, QUESTIONABLY no admiten la cláusula con la polaridad contraria, pero se incluyen en este grupo porque se pueden parafrasear por los adjetivos correspondientes, y porque es fácil imaginar la coexistencia con una cláusula de polaridad contraria con otra expresión epistémica, incluso fuerte:

(247) He could **conceivably** have meant what he said, but I'm **sure** he didn't.

A4) Sustantivos: POSSIBILITY, CHANCE.

(248) There's a **possibility** that she's found the scarf that she lost, but there are a hundred possibilities that she hasn't.

B) EXPRESIONES DE PROBABILIDAD DÉBIL (GRADO 2)

Estas expresiones no pertenecen al primer grado según las pruebas arriba expuestas, pero su relativa debilidad se percibe porque pueden atraerse la negación de la proposición sin que el significado cambie, frente a las expresiones de los demás grados:

it's not probable that x = it's probable that not x

mientras que esta equivalencia no se puede hacer mediante "possible" ni "certain".

Según esta prueba, pertenecen al grado probable las siguientes expresiones. Obsérvese que sus correspondientes negativas también pertenecen

a este grupo, al indicar el mismo grado de probabilidad con la polaridad contraria:

B1) Verbos léxicos de estado: APPEAR, ASSUME, BELIEVE, CONCEIVE, ENVISAGE, EXPECT, FANCY, FEEL, IMAGINE, PRESUME, PRESUPPOSE, PURPORT, RECKON, SEEM, SOUND, SUGGEST (proceso mental), SUPPOSE, SURMISE, THINK, TRUST, UNDERSTAND;

B2) Verbos léxicos modificados por auxiliares: COULD SAY, SHOULD SAY, WOULD SAY;

B3) Adjetivos o participios: APPARENT, IMPLAUSIBLE, IMPROBABLE, LIABLE, LIKELY, PLAUSIBLE, PROBABLE, SUPPOSED, UNLIKELY.

Otras expresiones no admiten esta prueba, pero su relativa debilidad se ve porque pueden coexistir con la expresión de posibilidad relativamente fuerte MAY (VERY) WELL en sentido contrario:

B4) Verbos de acto: CALCULATE, CONJECTURE, ESTIMATE, GUESS, HYPOTHESIZE, HOLD, INFER, JUDGE (en su sentido no performativo), POSTULATE, SUGGEST (proceso verbal:

(249) I **guess** that the end has been difficult/I **suggest** the wall needs

painting...
...but I may very well be wrong.

B5) Otros verbos de estado y expresiones derivadas: los verbos FEAR, HOPE, SUSPECT, TAKE IT y TRUST, y las palabras que de ellos se derivan (los adjetivos FEARFUL, HOPEFUL y TRUSTFUL, y el sustantivo SUSPICION):

- (250) I suspect/have a suspicion that Peter has stolen your purse, but it may well have fallen from your pocket as well.
(251) I hope Mary has recovered, but she may well be still having a bad time.

Estos verbos tienen la peculiaridad de que por una parte no son de acto, puesto que no sirven de respuesta a la pregunta "What did X do?", y por otra tampoco cumplen el requisito de los otros verbos léxicos, porque la negación no es transferible. Compárense los dos pares de ejemplos que siguen:

- (252) I don't suspect that Peter has stolen anything.
(253) I suspect that Peter hasn't stolen anything.
(254) I don't hope Mary has recovered.
(255) I hope Mary has not recovered.

En (252-253) las dos cláusulas refutan distintas presuposiciones que posiblemente tengan los oyentes: la presuposición negada es en (252) la sospecha por parte del hablante, y en (253) la consideración del referente de Peter como culpable del robo. En (254-255) las cláusulas varían en cuanto a la creencia del hablante, que es contraria a sus deseos en un caso, y conforme en el otro.

A estos verbos se les puede añadir SURPRISE y sus derivados, en contextos hipotéticos no asertivos, así como DARESAY y OCCUR, que no tienen forma negativa, y la expresión SEEM TO REMEMBER:

- (256) I **wouldn't be surprised** if Smith turned out to be guilty.
- (257) I **daresay** he's forgotten, but I may well be wrong.
- (258) It has **occurred** to me that Peter needs a better job, but I may well be wrong.
- (259) Mary has a part-time job, I **seem to remember**, but I may well be wrong.

B6) Adverbios: los adverbios correspondientes a los adjetivos arriba indicados: APPARENTLY, PRESUMABLY, PROBABLY, SUPPOSEDLY, el adverbio SEEMINGLY y otros grupos adverbiales como AS FAR AS I KNOW, AS FAR AS I REMEMBER, IF I REMEMBER, TO MY KNOWLEDGE...:

- (260) He's **apparently** a liar, but I may well be wrong.
- (261) **As far as I know** there's nothing else to do, but I may well be wrong.

B7) Verbos modales: SHOULD y OUGHT TO. Coates (1983:64) afirma que SHOULD epistémico expresa "...a tentative assumption, an assessment of probability, based on facts known by the speaker." La diferencia entre MUST y SHOULD es la mayor debilidad EPISTÉMICA de éste: "Where the speaker using MUST says in effect 'I am sure', the speaker using epistemic SHOULD says 'I think it's probable'"; Coates (1983: 73-75) considera que el valor de probabilidad de OUGHT TO es sinónimo del de SHOULD. Por otra parte, adelantaremos que en los datos recogidos del análisis del corpus London-Lund

se han encontrado ejemplos donde WILL, MUST y WOULD coexisten con expresiones de probabilidad del último grado (CERTAINLY, OBVIOUSLY, EVIDENTLY), mientras que no se han dado estos casos de coexistencia con SHOULD y OUGHT TO, como veremos en 4.7.

B8) Sustantivos: FEELING, GUESS, HOPE, IDEA (con polaridad afirmativa), IMAGINATION, PROBABILITY, SUGGESTION, SUSPICION, UNDERSTANDING:

(262) My **feeling** is that he is happy about the interview.

(263) I have a **suspicion** that she is not telling me the truth.

Asimismo debemos comentar que algunas de las expresiones de este grado admiten la coexistencia con expresiones epistémicas cuyo grado de probabilidad es muy variable. Es el caso de BELIEVE, SEEM, SOUND, SUPPOSE y THINK, como se puede ver en los ejemplos que siguen, extraídos del corpus London-Lund:

-SEEM:

(264) but they're they seem to seem to I don't know they seem to have a funny attitude about like that centre is nearly there (4-7, 410-411)

(265) the only thing is it seems to me to drive it must drive absolutely barmy is the shops which are situated by the crossings (2-14, 499i)

-SUPPOSE:

(266) she doesn't expect perhaps the kind of successes I suppose that I mean when we lived in the Potteries in our youth even to

- even to know anybody who wrote a book... (1-13, 160)
(267) she's probably stayed on average I suppose a week in every six
or so (5-8, 668)
(268) but I suppose you obviously you've got you've got this range
from the two year Beaton course (3-6, 171)

-THINK:

- (269) A: and particularly Mallet's been mistaken
B: I think this [m] this may be why he's so cross
about the whole thing (1-2, 338)
(270) particularly I think you probably like the sort of clothes I like
anyway, which is fairly simple (1-3, 78)

En el ejemplo siguiente THINK sirve de enlace entre dos expresiones epistémicas de distinta fuerza, de modo que el paso de mayor a menor fuerza epistémica es menos abrupto:

- (271) I'm sure I think probably he's only a sort of mouthpiece for a
great terrifying organization that they've got (2-3, 1009)

En cuanto a los verbos BELIEVE y SOUND, su menor frecuencia ha impedido la búsqueda de ejemplos similares en el corpus. Sí hemos encontrado, en cambio, ejemplos de coexistencia de estas dos expresiones con THINK y SUPPOSE, lo que justifica su consideración como expresiones versátiles en cuanto al grado de probabilidad de las expresiones epistémicas coexistentes con ellas:

- (272) yes I think there are yeah there are great transformations I
believe because I mean that's a sort of small profits and quick
return thing (4-6, 742)
(273) there was an old old way down onto that road; I suppose it still
is, it sounds like that (1-11, 885-886)

Estas variaciones del contexto lingüístico modifican el grado de probabilidad que el hablante atribuye a la cláusula, pero, como hemos visto anteriormente, esta gradación pertenece a la pragmática, no a la semántica de las expresiones.

C) EXPRESIONES DE PROBABILIDAD MEDIA (GRADO 3)

Estas expresiones, que son los modales WILL, MUST y WOULD, se distinguen de las del grado anterior en los siguientes aspectos:

-WILL, MUST y WOULD parecen demasiado fuertes para coexistir con la expresión MAY WELL en sentido contrario:

- (274) ?Peter will be helping Mary, but I may well be wrong.
- (275) ?Sue would not tell the truth, but I may well be wrong.
- (276) Sue must have lied, but she may well have told the truth.

-Como hemos visto en el apartado anterior, WILL, MUST y WOULD, frente a los modales OUGHT TO y SHOULD, pueden coexistir con expresiones del Grado 5 (CERTAINLY, OBVIOUSLY...).

Estos verbos modales, en cambio, se distinguen de las expresiones más fuertes en que es posible la continuación con *but I don't know* (Cf. Hübler (1983:141)):

- (277) Sue must have lied, but I don't know.
- (278) Sue will have lied, but I don't know.
- (279) Sue would have lied, but I don't know.
- (280) ?I'm sure Sue has lied, but I don't know.
- (281) *Sue clearly has lied, but I don't know.
- (282) *Sue's got to have lied, but I don't know.

A continuación haremos algunas anotaciones comparativas respecto al grado de probabilidad de WILL, MUST y WOULD:

1) Este significado epistémico de probabilidad no referida al futuro es más fácilmente perceptible con MUST que con WILL. Al respecto, destacaremos además que una monografía dedicada exclusivamente a WILL en inglés contemporáneo (Haegeman 1983) no describe este uso de WILL.⁵²

2) En cuanto al valor relativo de la fuerza epistémica de WILL y MUST, es notorio el desacuerdo entre los distintos trabajos sobre cuál de estas expresiones tiene mayor o menor fuerza epistémica. Celce-Murcia y Larsen-Freeman (1986:80-90) indican que WILL implica una seguridad mayor del hablante en la verdad de la proposición. Por el contrario, Joos (1964: 149-150), Perkins (1983:41-42) y Palmer (1990:57) indican que el valor epistémico de MUST expresa inevitabilidad o se refiere a la única conclusión posible, y por tanto es más fuerte que el de WILL.

Debemos anotar también que en Halliday (1985) se distinguen dos valores de WILL: el futuro (no modalizado), que indica certeza total, y el valor modal, en el que se indica un valor de certeza mediano ("median"), frente al valor débil ("low") indicado por MAY y el valor fuerte ("high") indicado por MUST. Los valores de menor a mayor certeza son "low", "middle", "high" y "unmodalized". Como afirma Huddleston (1988:171-172),

es muy sospechoso que una misma forma (WILL) ocupe dos valores discontinuos en la escala de los valores de verdad ("unmodalized" y "median").

Coates (1983:184) mantiene una postura más compleja, afirmando que la mayor o menor fuerza de WILL frente a MUST depende del contexto. WILL es normalmente más fuerte que MUST, porque este último implica que el hablante da a entender que su juicio sobre la verdad de la proposición se basa únicamente en las pruebas y que no se compromete con esta verdad. Sin embargo, afirma que en el lenguaje científico la situación es la contraria, porque las aserciones o predicciones fundadas en pruebas tienen más importancia que el compromiso del hablante.

Ante esta disparidad de opiniones, hemos optado por analizar los rasgos sintácticos y semánticos en favor de la mayor fuerza epistémica de una u otra expresión, tarea que describiremos a continuación.

Por una parte, WILL puede coexistir con expresiones epistémicas relativamente débiles, mientras que MUST sólo admite las expresiones más fuertes, lo cual sugiere que el grado de probabilidad de WILL es más débil:

(283) They will possibly/probably/certainly have received the letter
yesterday.

(284) They must *possibly/probably/certainly have received the letter
yesterday.⁵³

Por otra parte, MUST parece más aceptable que WILL cuando se afirma la posibilidad del valor de verdad contrario mediante una expresión epistémica débil (siempre que WILL no lleve una expresión como PROBABLY); esto sugiere que WILL expresa un grado de probabilidad mayor.

(285) ?He **will** be here now, although he *could* have gone out.

(286) He **must** be here now, although he *could* have gone out.

Este conjunto de rasgos diferenciadores de WILL y MUST no facilita, pues, el decidir si WILL o MUST tiene más fuerza epistémica, puesto que hay pruebas a favor de uno y otro. Lo que sí se percibe de lo expuesto hasta ahora es una mayor regularidad del valor epistémico de MUST frente al de WILL. Por esto, hemos decidido considerar que el grado de probabilidad de WILL no es de por sí menor ni mayor que el de MUST, sino que es más variable, dependiendo del contexto lingüístico.

3) Respecto a WOULD, creemos que su grado de probabilidad es el mismo que el de WILL y MUST, lo que se ve claro en el uso de WOULD que se refiere a una proposición pasada:

(287) My grandma **would** be about thirty when she got married.

En cambio, la probabilidad de WOULD es más débil que la de WILL en contextos hipotéticos:

(288) If Peter lives with his parents, then he **will** be happy.

(289) If Peter lived with his parents, then he **would** be happy.

No obstante, la mayor tentatividad de WOULD se debe a la diferencia de confianza por parte del hablante en que se cumpla la condición necesaria para la verdad de la proposición modalizada. Ahora bien, en el supuesto de que la condición se cumpla, tanto WILL como WOULD expresan alta probabilidad de la verdad de la proposición; de ahí que en ambos casos sea posible la coexistencia con una expresión de máxima probabilidad (Grado 5):

- (290) If Peter lives with his parents, then he will certainly be happy.
(291) If Peter lived with his parents, then he would certainly be happy.

Por tanto, creemos que WOULD pertenece a la probabilidad media (Grado 3), igual que WILL y MUST.

D) EXPRESIONES DE PROBABILIDAD ALTA (GRADO 4)

Las expresiones de este grado se distinguen de las anteriores en los siguientes aspectos:

a) no pueden ir seguidas de *but I don't know*:

- (292) ?I'm sure Peter has got a new job, but I don't know.
(293) ?Someone's got to be telling lies, but I don't know.

b) por motivos de cortesía, es dudosa la aceptabilidad de un simple *no* como respuesta, debido a la orientación de la aserción hacia una ratificación positiva (cf. Hübler 1983:147). Compárense los ejemplos que siguen:

- (294) I'm absolutely convinced that he beat his wife.
 ?No
 That's not true; Not really/But he didn't beat her!
(295) He must have beaten his wife.

c) las preguntas arrastre al final de la cláusula son agramaticales, porque contradicen la seguridad del hablante que indican estas expresiones:

(296) *I'm absolutely **convinced** that he's beaten his wife, hasn't he?

(297) He **must** have beaten his wife, hasn't he?

Según estas pruebas, pertenecen al Grado 4 las siguientes expresiones:

D1) Verbo semimodal: HAVE (GOT) TO;

D2) Verbos léxicos: BET, CONCLUDE, DEDUCE, FORESEE, HOLD, PREDICT;

D3) Adjetivos cuyo lexema no se refiere a pruebas objetivas: BOUND, CERTAIN, CONFIDENT, CONVINCED, DEFINITE, INCREDIBLE, POSITIVE, SURE, UNBELIEVABLE;

D4) Adverbio: CONFIDENTLY;

D5) Sustantivo: CONCLUSION, DEDUCTION, PREDICTION.

E) EXPRESIONES DE PROBABILIDAD MUY ALTA (GRADO 5)

A este último grado pertenecen las expresiones más fuertes, que se distinguen de las del apartado anterior porque no admiten la continuación *but*

I don't say so:

(298) I'm **sure** Peter's wrong, but I don't say so.

(299) I'm absolutely **confident** Peter's wrong, but I don't say so.

(300) *Peter's **evidently** wrong, but I don't say so.

(301) *It's **obvious** that Peter's wrong, but I don't say so.

A pesar de la fuerza epistémica de estas expresiones, se puede ver que

la certeza no es total si comparamos las cláusulas modalizadas con sus correspondientes no modalizadas:

- (302) Peter's **evidently** been talking to his mother about that.
- (303) It's **obvious** that Peter's been talking to his mother about that.
- (304) Peter's been talking to his mother about that.

Mediante (302) y (303) el hablante indica su compromiso con la verdad de la proposición, pero al mismo tiempo su falta de conocimiento absoluto de esta verdad. En cambio (304) puede expresar conocimiento absoluto de la verdad (aunque no necesariamente lo expresa); de ahí que (304) sería la única preferencia adecuada en el caso de que el hablante supiera, por boca del referente de Peter o de su madre, que ambos hablaron del tema.

Según el criterio explicado anteriormente, las expresiones que siguen pertenecen al Grado 5:

- E1) Verbos modales: BE GOING TO, CAN'T, COULDN'T;
- E2) Adjetivos: CLEAR, DOUBTLESS, EVIDENT, OBVIOUS; IMPOSSIBLE (que expresa certeza de la falsedad de la proposición);
- E3) Adverbios: CERTAINLY, CLEARLY, EVIDENTLY, NO DOUBT, OBVIOUSLY, PLAINLY, SURELY, UNDOUBTEDLY; FOR CERTAIN, FOR SURE;
- E4) Verbos que expresan un fuerte compromiso del hablante, aunque son no factivos: AFFIRM, ALLEGE, ASSERT, AVER, CLAIM, BE NO DOUBT, NOT DOUBT, GUARANTEE, INSIST, MAINTAIN, SWEAR, VOW.

Curiosamente, estas expresiones ponen énfasis en el compromiso del hablante ante la verdad de la proposición al tiempo que expresan falta de certeza total. Esta paradoja se describe en Halliday (1985):

The importance of modal features in the grammar of interpersonal exchanges lies in an apparent paradox on which the entire system rests - the fact that we only say we are certain when we are not. If unconsciously I consider it certain that Mary has left, I say, simply, *Mary's left*. If I add a high value probability, (...), of whatever orientation, such as *Mary's certainly left*, *I'm certain Mary's left*, *Mary must have left*, etc., (...) this means that I am admitting an element of doubt - which I may then try to conceal by objectifying the expression of certainty. (1985:340)a)⁵⁴

6) EXPRESIONES CON GRADO DE PROBABILIDAD NEUTRO

Las expresiones pertenecientes a este grupo denotan neutralidad epistémica, esto es, falta de conocimiento por parte del hablante. En este grupo se encuentra la expresión HAVE NO IDEA y los verbos léxicos NOT KNOW, DOUBT y WONDER, así como el adjetivo derivado DOUBTFUL. Obsérvese cómo estas expresiones van seguidas de una cláusula subordinada encabezada por *if* o *whether...* (*or not*), o por un pronombre interrogativo:

(305) I have no idea whether he's passed all his exams.

(306) I don't know whether they finally went to the cinema or to the theatre.

(307) I wonder what he has done with the articles I gave him.

(308) I doubt if that was what he wanted.

2.3.3. GRADOS DE SUBJETIVIDAD

En numerosos trabajos se han clasificado las expresiones epistémicas según el grado de subjetividad u objetividad; tal es el caso, entre otros, de Chafe (1986), Palmer (1986) y Hengeveld (1988).

La diferencia entre la modalidad epistémica subjetiva y objetiva se explica en Lyons (1977:797-801) del modo que sigue: la primera indica el grado de compromiso del hablante hacia la verdad de la proposición, y la segunda presenta la posibilidad o probabilidad como un hecho, como algo que se sabe. Las preferencias con modalidad epistémica objetiva son aserciones categóricas ("acts of telling"); cuando la modalidad es subjetiva las preferencias no son aserciones categóricas, y a este respecto su fuerza elocutiva es similar a las de las preguntas.

De lo dicho anteriormente se puede deducir que la modalidad epistémica objetiva pertenece al contenido proposicional, y la subjetiva no. En efecto, la objetividad de algunas expresiones epistémicas es comprobable porque se pueden cuestionar con total facilidad, y la pregunta arrastre se refiere a la expresión modalizada:

- (309) He's likely to come.
- (310) Is he likely to come?
- (311) He's likely to come, isn't he?

No obstante, el propio Lyons (1977: 797) niega que se pueda hacer una

distinción nítida entre ambos tipos de modalidad epistémica:

(...) This is not a distinction that can be drawn sharply in the everyday use of language; and its epistemological justification is, to say the least, uncertain.

En efecto, es obvio que no hay relación estricta entre el empleo de expresiones subjetivas u objetivas y el tipo de conocimiento que el hablante pueda tener de la posibilidad o probabilidad. Estos dos tipos de expresiones son más bien opciones de que el hablante dispone para presentar la probabilidad con mayor o menor subjetividad. Por ejemplo, en la misma situación se puede proferir (312) y (313):

(312) Peter's **likely** to win.

(313) I'm absolutely convinced that Peter'll win.

Éste es también el punto de vista de Halliday (1985):

But speakers have indefinitely many ways of expressing their opinions - or rather, perhaps, or dissimulating the fact that they *are* expressing their opinions; for examples

it is obvious that...

everyone admits that...

it stands to reason that...

it would be foolish to deny that...(.)

and a thousand and one others, all of which mean 'I believe' (1985:334)

Nuestra postura a este respecto es que la modalidad epistémica tal como la hemos delimitado en 2.1. conlleva siempre un elemento subjetivo, porque exige la condición necesaria de que el hablante emita un juicio sobre la verdad de la proposición, y también un elemento objetivo, porque este juicio siempre está basado hasta cierto punto en conocimientos previos, ya

sean pruebas objetivas y recientes u otros conocimientos de acceso menos inmediato. Esta idea se expresa en Arnovick (1986) cuando describe las condiciones de adecuación de las preferencias epistémicamente modalizadas:

Two preparatory conditions govern the utterance: the speaker "must have some basis," i.e. "evidence, reasons, etc.", for believing that the proposition he asserts is true. The second preparatory condition resembles that of other illocutionary acts. It must not be "obvious to both S and H that H knows (does not need to be reminded of, etc.) p." In order for this illocutionary act to be sincere, furthermore, the speaker must believe in the truth of his proposition. Arnovick (1986:169)⁵⁵

Una consecuencia de la importancia relativa de la subjetividad y objetividad es el frecuente uso de expresiones objetivas en paráfrasis ("*it is possible/probable/certain...*") para explicar la semántica de ciertas expresiones (normalmente los verbos modales), a menudo consideradas subjetivas. Esto se puede ver en Hermerén (1978) y Palmer (1979, 1990). Incluso Coates (1983:133) otorga valor subjetivo a MAY, pero indica que se puede parafrasear mediante "*it is possible that*".

No obstante lo anterior, creemos que es factible una clasificación de las expresiones epistémicas según su grado de subjetividad. Esta clasificación se expondrá a continuación. De modo análogo a lo realizado en el apartado anterior, otorgaremos un único valor de subjetividad a cada expresión; las diferencias de subjetividad entre los distintos casos de una misma expresión se deben, al igual que las diferencias de probabilidad, a factores pragmáticos

que se verán en el Capítulo 4, como veíamos en los ejemplos (219) y (220) de MUST, en el Apdo. 2.3.1.

A) PRIMER GRADO (SUBJETIVIDAD MAXIMA)

En estas expresiones el hablante es explícitamente la fuente del juicio epistémico, con la expresión de CONFIDENTLY, incluida en este grado porque es parafraseable por "I'm confident that":

A1) Verbos parentéticos: ASSUME, BELIEVE, BET, DARESAY, EXPECT, FANCY, FEAR, FEEL, GUESS, HOLD, HOPE, IMAGINE, RECKON, SUGGEST (proceso verbal), SUSPECT, TAKE IT, THINK, TRUST, UNDERSTAND; as expresiones SEEM TO REMEMBER, COULD SAY, SHOULD SAY, WOULD SAY.⁵⁶

A2) Sustantivos derivados de verbos parentéticos: FEELING, GUESS, HOPE, IMAGINATION, SUGGESTION, THOUGHT, UNDERSTANDING...

A3) Otros verbos no parentéticos cuyo significado léxico no apunta a las pruebas, donde el hablante es el referente del sujeto: CONCEIVE, (NOT) DOUBT, ENVISAGE, NOT KNOW, POSTULATE, PREDICT, PRESUME, PRESUPPOSE, SURMISE, WONDER; las expresiones HAVE NO IDEA, CAN'T THINK, CAN'T TELL.

A4) verbos de acto que expresan un fuerte compromiso del hablante:

AFFIRM, ALLEGE, ASSERT, AVER, CLAIM, GUARANTEE, INSIST, MAINTAIN, SWEAR, VOW.

A5) El verbo OCCUR ("it occurs to me that...");

A6) Adjetivos, en la construcción "*I am* + ADJETIVO...": CERTAIN, CONFIDENT, CONVINCED, DOUBTFUL, FEARFUL, HOPEFUL, SURE, SURPRISED (en contextos hipotéticos no asertivos), TRUSTFUL;

A7) Expresiones adverbiales: AS FAR AS I KNOW, AS FAR AS I REMEMBER, FOR ALL I KNOW, IF I REMEMBER, TO MY KNOWLEDGE...; CONFIDENTLY.

B) SEGUNDO GRADO

En esta categoría situamos los verbos modales, cuyo grado de subjetividad se ha percibido en los distintos trabajos de forma muy heterogénea. Por ello la clasificación irá precedida de una breve exposición de estas diferencias de punto de vista, donde expondremos también nuestra postura al respecto.

Hengeveld (1988:236-237) considera los verbos modales como expresiones subjetivas de modalidad; Halliday (1985:336) afirma que son

expresiones subjetivas implícitas (es decir, que la subjetividad no se manifiesta abiertamente, como en las expresiones del tipo *I think*). En cambio, Perkins (1983:71) señala que los modales ingleses son compatibles con una interpretación subjetiva u objetiva, dependiendo del contexto, y Coates (1983) afirma a lo largo de su obra que los modales pueden ser objetivos o subjetivos: SHOULD tiende a expresar modalidad epistémica subjetiva, OUGHT TO subjetiva y objetiva, MAY subjetiva (pero la subjetividad disminuye con la colocación *may well*), MIGHT subjetiva; más complicado aún, MUST puede tener distintos grados de subjetividad según el contexto.

Palmer (1990:144-146) afirma que una diferencia entre WILL y BE GOING TO es la mayor orientación de este último hacia las circunstancias presentes, esto es, la mayor base del juicio epistémico en pruebas inmediatas.⁵⁷ Creemos que esta diferencia también se puede oponer entre WILL y MUST. Por ejemplo,

(314) That child is going to fall down.

(315) Someone must have broken a plate.

se utilizan cuando se perciben circunstancias que favorecen la realización de la proposición (por ejemplo, si se ve al niño tambaleándose, o se oye un ruido de que algo se ha roto), mientras que WILL en casos como

(316) That child will fall down.

(317) (I will join the party now: I'm sure) someone will have broken a plate.

se utiliza cuando el hablante no percibe circunstancias en el presente, sino que

se basa en su intuición o en su experiencia previa para emitir ese juicio epistémico (por ejemplo, si conoce a señoras de la misma profesión que Mrs Smith cuyo aspecto es similar, o que en las comidas donde participan muchas personas se suelen romper platos...) Por eso podemos decir que MUST y BE GOING TO son más objetivos que WILL.⁵⁸

Por otra parte, parece claro que el modal negativo CAN'T tiene el mismo grado de subjetividad que MUST, al basarse fuertemente en pruebas objetivas:

(318) If you've met him an hour ago, he *can't* be in New York by
now.

En cuanto a WOULD, consideramos que su grado de subjetividad es el mismo que el de WILL; la construcción con MUST HAVE parece más objetiva, al suponer una mayor base en las pruebas inmediatas. En cambio, esta diferencia no se percibe si comparamos WOULD con WILL:

(319) The end *must* have been difficult.

(319a) The end *would* be difficult.

(320) Mary *will* be helping him now.

(320a) Mary *would* help him yesterday.

Respecto a HAVE (GOT) TO, Perkins (1983:61) afirma que expresa modalidad epistémica más objetiva que MUST. No obstante, parece fácil imaginar ejemplos donde MUST es más objetivo que otros con HAVE (GOT) TO, sobre todo en contextos científicos, por lo cual otorgaremos a

ambos modales la misma objetividad:

- (321) The large enhancement we photographed in 1963 — indicated that the energy flux of the incident particles **must** have been some 100,000 ergs per square centimeter. (Huddleston 1971:311)
(322) Someone **has got to** be lying.

Por su parte, **SHOULD** parece tener un valor intermedio entre **MUST**, por una parte, y **WILL/BE GOING TO** por otra, lo cual se puede deducir de Coates (1983:64-65), donde se indica que los ejemplos típicos ("core examples") de **SHOULD** son subjetivos, pero los periféricos son objetivos. Por ejemplo, la cláusula

- (323) Peter **should** be having a good time.

se podría parafrasear por (324) o por (325), según las pruebas de que el hablante disponga, si se desea otorgar un mayor grado de probabilidad a la verdad de la proposición:

- (324) Peter **will** be having a good time
(325) Peter **must** be having a good time.

En cuanto a los modales de posibilidad **MAY**, **MIGHT**, **COULD** parece que **MAY** es más objetivo que los otros dos, por las siguientes razones:

a) mayor formalidad de **MAY**: Downing y Locke (1993:388) sugieren que **MAY** es más formal que **MIGHT** y **COULD**:

(...) It is suggested that *may* is more formal and indicates reserve, *might* being now the more neutral form, especially with younger speakers, and *could*

perhaps expresses a more assertive attitude.

Una consecuencia de esta mayor formalidad y objetividad es el uso de MAY en textos científicos en ejemplos como el que sigue, tomado de Hübler (1983:133), donde MIGHT y COULD no serían posibles:

- (326) One of us has evidence which agrees with the earlier hypothesis of Chapman & Salton (1962) that the lamellae **may** arise de novo from the middle of the cell and migrate to the periphery.

b) Según Coates (1983:134-135), MAY en algunos otros contextos, como en la colocación *may well*, adquiere un sentido cuasiobjetivo, lo que no puede decirse de MIGHT y COULD:

- (327) be quite certain that you hold it very definitely there, because if it does slip out you **may well** have a baby (1-1, 516)
(328) then it's not so bad, but if it's coming from other sources as well then it **might well** indicate... (1- 1,274)
(329) A General Election **could well** be with us before the shape of local government in Greater London is settled (Coates 1983:166)

Por esta razón creemos conveniente otorgar a MIGHT y COULD el valor subjetivo más fuerte dentro de los modales, junto a WILL, y a MAY el mismo que a SHOULD.

El segundo grado de subjetividad queda configurado, pues, como sigue:

-2a: COULD, MIGHT, WILL, WOULD;

-2b: MAY, OUGHT TO, SHOULD;

-2c: BE GOING TO, CAN'T, HAVE (GOT) TO, MUST.

C) TERCER GRADO

En este grado incluiremos los adverbios y expresiones adverbiales, así como algunos verbos que sugieren la existencia de pruebas objetivas: APPEAR, PURPORT, SEEM, SOUND.

Algunos autores afirman que el grado de subjetividad de los adverbios está influido por el de los adjetivos de los que muchos de ellos derivan. Así, Halliday (1985:336) indica que los adverbios expresan modalidad objetiva, pero que en ellos esta objetividad es implícita, no explícita como en las construcciones impersonales con adjetivos. Perkins (1983:89), de modo similar, afirma lo siguiente:

In fact, most of the modal adverbs are closely related to an equivalent adjectival form (...) and they thus retain a strong element of objectivity, like modal adjectives used in attributive position".⁵⁹

Por el contrario, Hengeveld (1988:236-237) enumera ciertas diferencias sintácticas entre los adjetivos de modalidad epistémica y sus correspondientes adverbios, y las atribuye a una diferencia de subjetividad entre ambas categorías sintácticas:

a) las expresiones objetivas, pero no las subjetivas, pueden ser objeto de preguntas:

(330) Is it possible that John will come?

(331) *Possibly John will come?

b) las expresiones objetivas, a diferencia de las subjetivas, pueden encontrarse

en el ámbito de una condicional:

(332) If it is possible that John will come, I am going home.

(333) *If possibly John will come, I am going home.

c) la modalidad subjetiva, pero no la objetiva, se puede formular sólo en términos positivos:

(334) *Impossible John will come.

(335) It is impossible that John will come.⁶⁰

d) la modalidad subjetiva, pero no la objetiva, está sujeta al momento del acto de habla:

(336) It may/might be true.

(337) It was possible that John would come, so I went home.

e) si se pregunta por la fuente de la información, esta pregunta se referirá al hablante en la modalidad subjetiva, pero no en la objetiva:

(338) A. It is possible that it will rain tomorrow.

B. Who says so?

(339) A: Possibly it will rain tomorrow.

B: Do you think so?

Nosotros compartimos la postura de Hengeveld (1988) de que los adverbios epistémicos son más subjetivos que sus correspondientes adjetivos. De hecho, los hablantes con frecuencia utilizan los adverbios sin disponer de tantas pruebas objetivas como sugiere el lexema:

In listening to speakers use sentential adverbs, one quickly notes that the adverbs don't always mean what one would expect. For instance, *obviously* is frequently sprinkled throughout the speech (and literature) of some speakers, but the content of the adjoining proposition is not always obvious at all. Many sentential adverbs are used to strengthen the force of

the proposition. (...)

As the use of these adverbs and adverbial phrases for manipulative purposes increases, their literal meaning is diluted. They are used to inveigle or seduce the addressee into believing the content of the proposition. (...) (Corum 1975:134)

Consideramos que, según su grado de subjetividad, los adverbios se dividen a su vez en tres tipos:

-3a: CERTAINLY, DEFINITELY, FOR CERTAIN, PRESUMABLY, SURELY, SUSPICIOUSLY; FOR CERTAIN, FOR SURE; MAYBE, PERHAPS.

-3b: LIKELY, POSSIBLY, PROBABLY, SUPPOSEDLY;

-3c: APPARENTLY, CLEARLY, EVIDENTLY, OBVIOUSLY, PLAINLY, SEEMINGLY.

Las expresiones clasificadas en (3a) admiten dos paráfrasis con otras expresiones del mismo lexema: la subjetiva ("I'm certain that/I presume that...") y la objetiva ("it's certain that.../it's presumed that..."). En este subgrupo incluimos también MAYBE y PERHAPS, que no admiten ninguna de las dos paráfrasis. Las clasificadas en (3b) sólo admiten la paráfrasis objetiva, al igual que las clasificadas en (3c), pero éstas son aún más objetivas porque su lexema indica que el juicio epistémico se basa en pruebas objetivas.⁶¹

Por su parte, los verbos léxicos SEEM y APPEAR tienen la misma raíz que los adverbios del grupo 3c APPARENTLY y SEEMINGLY. No obstante, parecen ligeramente más objetivos que los correspondientes adverbios, como se puede ver en los pares de ejemplos que siguen.⁶² Por tanto, les asignaremos el Grado 3d:

- (340) She **appears** to have many friends.
- (340a) **Apparently**, she has many friends.
- (341) They **seemed** to be unaware of the decision.
- (341a) They were **seemingly** unaware of the decision.

Parecida es la subjetividad de los verbos LOOK, SOUND y PURPORT, por lo cual el Grado 3d queda configurado como sigue:

-3d: Verbos léxicos: APPEAR, LOOK, PURPORT, SEEM, SOUND.

D) CUARTO GRADO

Comprende las expresiones más objetivas:

D1) Adjetivos, en la construcción "IT'S + ADJETIVO + THAT" o bien "SUJETO DE LA CLAUSULA MODALIZADA + ADJETIVO + TO + INFINITIVO": APPARENT, BOUND, CERTAIN, CLEAR, CONCEIVABLE, DEFINITE, DOUBTFUL, DOUBTLESS, EVIDENT, HYPOTHETICAL, IMPOSSIBLE, IMPROBABLE, INCREDIBLE, LIABLE, LIKELY, OBVIOUS, PLAUSIBLE, PRESUMABLE, PROBABLE, SUPPOSED, UNBELIEVABLE, UNLIKELY.

D2) Verbos léxicos cuyo significado tiene un matiz deductivo, o bien una

fuerte base en las pruebas objetivas: CALCULATE, CONCLUDE, DEDUCE, ESTIMATE, HYPOTHESIZE, INFER, JUDGE, PURPORT, SUGGEST (proceso mental); APPEAR, SEEM.

D3) sustantivos: CERTAINTY, CHANCE, POSSIBILITY, PROBABILITY, LIKELIHOOD:

(342) There's no **likelihood** of that happening.

(343) A fall in interest rates is a **probability** in the present economic climate.⁶³

2.3.4. VALOR DEDUCTIVO O PREDICTIVO

Las expresiones epistémicas pueden ser deductivas o predictivas según la orientación hacia el pasado o hacia el futuro que confieran a la proposición modalizada. Las expresiones deductivas enfatizan el hecho de que el juicio epistémico es consecuencia de premisas o elementos contextuales percibidos con anterioridad, siendo entonces retrospectivas, mientras que las predictivas evocan la comprobación futura del juicio epistémico, indicando así que más tarde se llegará al conocimiento de la verdad o falsedad del contenido proposicional. Su valor es, pues, prospectivo.

En realidad, como indica Michell (1976), casi todas las aserciones pueden llamarse deducciones, si se formulan de acuerdo con la máxima de Grice (1975:67) "do not say that for which you lack adequate evidence". En términos más precisos, la función de las expresiones epistémicas deductivas se podría describir como marcar deducciones en el discurso.⁶⁴

A continuación proponemos una clasificación de las expresiones de modalidad epistémica según su valor deductivo o predictivo; asimismo, asignaremos un tercer grupo, el neutro, a las expresiones que no sean claramente deductivas o predictivas. Una vez expuesta la clasificación, se añadirán algunos comentarios que consideramos oportunos.

A) EXPRESIONES CON VALOR DEDUCTIVO

A1) Verbos modales: CAN'T, MUST, HAVE (GOT) TO;

A2) Verbos léxicos: APPEAR, ASSUME, CONCLUDE, DEDUCE, ESTIMATE, INFER, JUDGE, LOOK, PURPORT, SEEM, SOUND, SUGGEST (mental), SUSPECT, UNDERSTAND, y los participios correspondientes;⁶⁵

A3) Adjetivos: APPARENT, CLEAR, EVIDENT, OBVIOUS, SUSPICIOUS;

A4) Adverbios y expresiones adverbiales: APPARENTLY, CLEARLY, EVIDENTLY, OBVIOUSLY, REPUTEDLY, SEEMINGLY; AS FAR AS I KNOW, AS FAR AS I REMEMBER, TO MY KNOWLEDGE;

A5) Sustantivos: CONCLUSION, DEDUCTION, SUSPICION.

B) EXPRESIONES CON VALOR PREDICTIVO

B1) Verbos modales: BE GOING TO, WILL;

B2) Verbos léxicos: BET, CALCULATE, CONJECTURE, ENVISAGE, ESTIMATE, EXPECT, FEAR, GUESS, HOPE, HYPOTHEZIZE, PREDICT, PRESUME, PRESUPPOSE, RECKON, SUGGEST (verbal) y los participios correspondientes;

B3) Adjetivos: CONFIDENT, PRESUMABLE;

B4) Adverbios: CONFIDENTLY, PRESUMABLY;

B5) Sustantivos: PREDICTION, SUGGESTION, HOPE, GUESS.

C) EXPRESIONES CON VALOR NEUTRO

C1) Expresiones modales: COULD, MAY, MIGHT, OUGHT TO, SHOULD, WOULD;

C2) Verbos léxicos: BELIEVE, CONCEIVE, CONSIDER, DARESAY, (NOT) DOUBT, FANCY, FEEL, HOLD, IMAGINE, NOT KNOW, OCCUR, POSTULATE, SUPPOSE, SURMISE, TAKE (IT), THINK, WONDER; AFFIRM, ALLEGE, ASSERT, AVER, CLAIM, GUARANTEE, INSIST, MAINTAIN, SWEAR, VOW, y las expresiones: HAVE NO IDEA, COULD SAY, SHOULD SAY, WOULD SAY, CAN'T THINK, CAN'T TELL.

C3) Adjetivos: BOUND, (NOT) CERTAIN, CONCEIVABLE, CONVINCED, DEFINITE, DOUBTFUL, DOUBTLESS, IMPOSSIBLE, IMPROBABLE, INCREDIBLE, LIKELY, PLAUSIBLE, PRESUMABLE, POSSIBLE, PROBABLE, QUESTIONABLE, (NOT) SURE, SURPRISED (en contextos hipotéticos no asertivos), UNBELIEVABLE, UNLIKELY;

C4) Adverbios y expresiones adverbiales: CERTAINLY, CONCEIVABLY, DEFINITELY, MAYBE, PLAINLY, PERHAPS, POSSIBLY, PROBABLY, QUESTIONABLY, SUPPOSEDLY, SURELY, UNDOUBTEDLY.

C5) Sustantivos: CERTAINTY, CHANCE, FEELILNG, IDEA, IMAGINATION, LIKELIHOOD, POSSIBILITY, PROBABILITY, THOUGHT.

A continuación haremos algunas observaciones respecto a los distintos

tipos de expresiones, para justificar esta taxonomía:

a) VERBOS MODALES DE ALTA PROBABILIDAD (GRADOS 2, 3 Y 4)

En cuanto a los verbos modales, la caracterización de WILL como predictivo y MUST como deductivo se puede calificar como unánime en la literatura. He aquí los ejemplos más relevantes de esta caracterización:

-Huddleston (1988:78) interpreta MUST como "necessary conclusion from what I do have more direct knowledge of", mientras que interpreta WILL como "I am not able to assert from direct observation that he has finished but I predict that when we are in a position to know one way or the other it will be confirmed that he has".

-Sweetser (1982:493) interpreta MUST epistémico como "the available (direct) evidence compels me to the conclusion that...", mientras que parafrasea WILL ("That will be John") como "My present theory that is John will proceed to future verification/confirmation"(1982:494).

-Coates (1983:41) afirma: "...Epistemic MUST conveys the speaker's confidence in the truth of what he is saying, based on a logical process of deduction from facts known to him (which may or may not be specified)". Para MUST epistémico, sugiere las paráfrasis "I confidently infer that x" e "In the light of what is known, it is necessarily the case that x". Respecto a WILL epistémico no futuro, Coates llama "predictability" a su valor semántico, y lo parafrasea como "I confidently predict that it is the case that p" (1983:177).⁶⁶

Respecto a HAVE (GOT) TO, Coates (1983:53) afirma que expresa necesidad lógica; Perkins (1983:61) afirma que la diferencia fundamental entre MUST y HAVE (GOT) TO se basa en la mayor objetividad de este último (lo cual hemos visto en el apartado anterior). HAVE (GOT) TO parece indicar, al igual que MUST, un juicio epistémico fuertemente basado en pruebas, por lo cual también se considerará deductivo.

De modo análogo a lo que ocurría con la subjetividad, SHOULD parece tener también un valor intermedio entre la predicción de WILL y la deducción de MUST. De ahí las diferentes interpretaciones que SHOULD ocasiona en cuanto a su valor predictivo o deductivo: por ejemplo, Chafe (1986: 269) califica a SHOULD como deductivo, afirmando que esta expresión

involves an intuitive leap to a hypothesis from which conclusions about evidence can be deduced

mientras que Lakoff (1972:234) confiere a SHOULD un valor predictivo,

SHOULD is used in the case of a likelihood based on future expectation, MUST on a likelihood based on present conjecture.

Por tanto, SHOULD parece tener un valor neutro en cuanto a predicción o deducción se refiere.

Debemos precisar que SHOULD conlleva planificación previa ("si se dan las circunstancias previamente planificadas, entonces es probable que la

proposición sea verdad") De ahí que en la cláusula que sigue resulte extraño SHOULD, pero no PROBABLY:

- (344) Peter's been told to keep calm, but he has **probably** had a breakdown.
(345) ?Peter's been told to keep calm, but he **should** have had a breakdown.
(Cf. Peter's been told to keep calm, so he **should** have behaved)

No obstante, las pruebas que evoca SHOULD (esto es, la planificación previa de las circunstancias) son menos inmediatas que las evocadas por MUST, por lo cual no podemos considerar SHOULD como expresión deductiva al igual que MUST.

En cuanto a WOULD, según Coates (1983:208) WOULD tiene el mismo valor predictivo que WILL, al expresar "a confident assertion or 'prediction' about some action or state in the past'. Así, *That would be the milkman* se podría parafrasear como "I confidently "predict" that that was the milkman". No obstante, nosotros interpretamos que WOULD, debido al distanciamiento que indica respecto a la verdad de la proposición (en contraste con *must have*), no evoca la comprobación futura. En efecto, WOULD parece más apropiado que *must have* cuando no hay ninguna posibilidad de comprobación, como en el texto que sigue:

- (346) A: Yesterday someone rang at the door, but I was having a bath and did not open.
B: Don't worry! That would be the milkman.

Por otra parte, WOULD tampoco tiene valor deductivo, lo que se puede ver si se compara con *must have*, el cual se basa más en pruebas inmediatas; en los ejemplos siguientes se ve como MUST es más apropiado que WOULD cuando se pretende buscar explicación a hechos muy recientes (compárense (347) y (348)). WOULD es, pues, neutro en cuanto a este rasgo se refiere.

- (347) A: Where has that noise come from?
B: Someone **must** have broken a plate.
(348) A: Where has that noise come from?
B: ?Someone **would** break a plate.

b) EXPRESIONES DE POSIBILIDAD (GRADO 1) O DE PROBABILIDAD NEUTRA

En la taxonomía hemos asignado a todas las expresiones de los grados de probabilidad neutro y 1 un valor neutro dentro de la oposición predictivo-deductivo. En estos casos se podría decir que no existe la oposición predictivo-deductivo, lo cual se sugiere en Matthews (1989:210-211) respecto a los verbos modales:

(...) *will*, *may* and *must* can each be ascribed a distinct temporal orientation: WILL is future-oriented, MAY is present-oriented, and MUST is past oriented.

esto es, MUST está orientado hacia la experiencia pasada y WILL hacia la comprobación futura de la verdad de la proposición, mientras que MAY es neutra a este respecto. Si en (349-350) se desea disminuir la probabilidad, MAY parece apropiado en los dos casos (351):

- (349) Peter **will** be helping her.
- (350) Peter **must** be helping her.
- (351) Peter **may** be helping her.

Asimismo recordaremos que Givón (1982:42) afirma que las pruebas explícitas (las cuales, como veremos, otorgan carácter deductivo a la modalización) son necesarias ante todo cuando el hablante expresa grado medio de certeza (es decir, en el *realis*), mientras que en el grado mayor (conocimiento dado por supuesto) no son necesarias, y en el menor (*irrealis*) no son posibles de suministrar. Las expresiones de los grados superiores de probabilidad están más cerca del *realis* que las de los Grados 1 y neutro; de ahí la mayor importancia que la distinción predictivo/deductivo cobra para las primeras.

Este valor neutro parece ser aplicable a todas las demás expresiones modales del Grado de probabilidad 1. Por ejemplo, si decimos

- (352) **Perhaps** Peter is helping her.
- (353) It's **possible** that Peter is helping her.

es difícil percibir, fuera del contexto, si es más fuerte la orientación hacia la experiencia pasada o la comprobación futura.

c) EXPRESIONES CON VALOR NEUTRO, APROXIMABLE POR EL CONTEXTO HACIA LA PREDICCIÓN O DEDUCCIÓN

Ciertas expresiones neutras respecto al valor deductivo o predictivo,

como THINK, BELIEVE, SUPPOSE, PROBABLY, SURE... pueden aproximarse a uno u otro valor según el contexto, como se demuestra en los ejemplos que siguen, extraídos del London-Lund:

-THINK:

-predictivo:

(354) I don't **think** the communist bookshop would have much in the way of media; I can't come down with you tomorrow morning cos I've got to go and see the (1-10, 917)

-deductivo:

(355) they did stop us from setting continuous passages of punctuation, I **think** largely because it's difficult to get a fairly long say three or four lines of printed material (1-1, 1158)

-PROBABLY:

- predictivo:

(356) B: yeah, I actually got it for you
A: thank you very much (1 syll), thanks very much indeed
B: I've **probably** got some more further back (1-1, 37)

- deductivo (nótese que el valor deductivo se extiende también a la expresión coexistente WOULD):

(357) I mean a man coming from well say from Batle to Brighton well there'd be a reason **probably** for wanting to make that change wouldn't there (1-1, 365)

-SUPPOSE:

- predictivo:

(358) I **suppose** as you say you've got them all prices I **suppose** if I get more expensive ones they'll be safer (1-1, 466-467)

- deductivo:

- (359) B: that Oscar feels very sore about is that he sees this as a breaking of the consortium I suppose in a sense it is and I suppose in a sense they have said well you know [win] we're not after all prepared to do this (1-2, 493-494)

-SURE:

-predictivo:

- (360) I I'm sure that Jack is is in some ways a better man to work with, an easier man to work with than Dan Ross (1-2, 303)
(buscando una persona para desempeñar una tarea determinada);

-deductivo:

- (361) B: this this this is very interesting actually because I'm quite sure that that that that we're wrong; I'm sure the
A: yes
B: Americans were right (1-2, 1262-1263)

d) THOUGHT

THOUGHT expresa un contraste entre una creencia anterior del hablante y las pruebas inmediatas: se podría decir que predice la falsedad de la proposición, contrariamente a las expectativas que antes se tenían: a una conclusión previa sobre la verdad de la proposición se opone una predicción más reciente sobre su falsedad. De ahí que lo consideremos también neutro en cuanto a su valor predictivo o deductivo:

- (362) A: I thought there were two external advisers
B: well
A: that would be Dell plus somebody wouldn't it (1-1, 328)

2.3.5. EXPRESIONES DE ACTO Y DE ESTADO

En este apartado describiremos las expresiones que designan un estado mental del hablante y las que designan un acto de habla determinado.⁶⁷ Las demás expresiones (es decir, la mayoría de las que no derivan de verbos léxicos, tales como los verbos modales, adjetivos como POSSIBLE, PROBABLE, OBVIOUS, EVIDENT... y adverbios como POSSIBLY, PROBABLY, CERTAINLY), son neutras a este respecto.

A) EXPRESIONES DE ESTADO

A1) Verbos léxicos, los cuales pueden expresar dos tipos de proceso, en el sentido de Halliday (1985 Cap. 5):

-procesos mentales: APPEAR, ASSUME, CONCEIVE, DOUBT, ENVISAGE, ESTIMATE, EXPECT, FANCY, FEAR, FEEL, HOLD, HOPE, IMAGINE, JUDGE (no performativo), NOT KNOW, OCCUR, PRESUME, PRESUPPOSE, PURPORT, RECKON, SUGGEST (mental), SUPPOSE, SURMISE, SUSPECT, TAKE IT, THINK, TRUST, UNDERSTAND, WONDER; las expresiones HAVE NO IDEA y SEEM TO REMEMBER;

-procesos relacionales atributivos: APPEAR, LOOK, SEEM, SOUND; hemos incluido estos verbos entre las expresiones de estado porque en ellos el hablante desempeña el papel de perceptor (que puede expresarse explícitamente: "It seems to me ..."), al igual que en los procesos mentales de percepción, de modo que se describe un estado mental del hablante;

A2) Expresiones formadas con los verbos KNOW, REMEMBER, SURPRISE;

A3) Adjetivos subjetivos, que expresan directamente un estado mental del hablante, si éste es el sujeto: (NOT) CERTAIN, CONFIDENT, CONVINCED, DOUBTFUL, DEFINITE, (NOT) SURE; los sustantivos correspondientes (ASSUMPTION, DOUBT, FEELING...) y los adverbios correspondientes (SUPPOSEDLY, SEEMINGLY);

A4) Sustantivos que derivan de los verbos de procesos mentales: FEELING, GUESS, HOPE, IMAGINATION, THOUGHT, UNDERSTANDING.

B) EXPRESIONES DE ACTO

Estas expresiones son los verbos performativos BET, CALCULATE, CONCLUDE, CONJECTURE, DEDUCE, ESTIMATE, GUESS, HOLD, HYPOTHESIZE, INFER, POSTULATE, PREDICT, SUGGEST (verbal). Estos verbos expresan procesos verbales⁶⁸ y realizan actos de habla representativos según la clasificación de Searle (1975), puesto que su propósito es comprometer al hablante (en diferentes grados) con que algo es el caso, con la verdad de la proposición expresada (de hecho, Searle incluye los verbos CONCLUDE y DEDUCE entre los verbos representativos).

Las expresiones formadas por SAY precedido de un verbo modal (WOULD SAY, COULD SAY, SHOULD SAY) son de estado, puesto que WOULD ocasiona la pérdida del valor performativo de SAY, que pasa a

expresar un estado mental del hablante. Compárense los dos ejemplos que siguen:

- (363) I say he's wrong. (expresión de acto, con valor performativo)
(364) I'd say he's wrong. (expresión de estado, sin valor performativo)

Estos verbos se pueden dividir en distintos subgrupos, según la clasificación que Perkins (1983:94-95) adopta de Fraser (1975:190ss.):

B1) Actos asertivos: AFFIRM, ALLEGE, ASSERT, ATTEST, AVER, BET CLAIM, CONJECTURE, DECLARE, HOLD, POSTULATE, PREDICT, STATE, SUGGEST (proceso verbal);

B2) Actos evaluativos: CALCULATE, CONCLUDE, DEDUCE, ESTIMATE, GUESS, HYPOTHESIZE, POSTULATE, REGARD;

B3) Actos compromisivos: GUARANTEE, SWEAR, UNDERTAKE, VOW.

Al igual que Perkins (1983:86), consideramos como expresiones de acto los sustantivos derivados de los verbos arriba listados: CLAIM, HYPOTHESIS, INFERENCE, PREDICTION, SUGGESTION.

Anotaremos que el verbo JUDGE es una expresión de estado cuando no es performativo; cuando lo es ("I judge that he is guilty") es una expresión de acto, y una declaración representativa en el sentido de Searle (1975): al igual que en los demás tipos de declaraciones ("I name this ship *Liberty*") la realización con éxito da lugar a la correspondencia entre contenido

proposicional y realidad, pero a la vez comparte la condición de sinceridad con los actos de habla representativos (la persona que dice "I judge that he is guilty" puede estar mintiendo, pero no quien dice "I name this ship Liberty").

Respecto a estas dos tipos de expresiones debemos decir, además, que el papel de los verbos de estado en la modalidad epistémica es más central que el de los verbos de acto. Los primeros expresan un estado mental del hablante, por lo cual son indiscutiblemente epistémicos (a no ser que expresen conocimiento total, como KNOW); los segundos, en cambio, no suelen considerarse como expresiones prototípicas de modalidad epistémica; apenas se mencionan en tipologías de la modalidad epistémica (exceptuando Perkins (1983) y Hübler (1983); es significativo que ambos trabajos presntan algunas divergencias al respecto). Kiefer (1987:87) afirma incluso que los que él denomina "verbos elocutivos", como CONCLUDE, no son modales porque no relativizan la validez de la proposición. Nosotros, en cambio, creemos que algunos de estos verbos sí relativizan esta verdad. Como hemos visto en 2.1.2., los verbos de acto se pueden dividir en tres tipos según la actitud del hablante ante la verdad de la proposición; en el análisis, hemos considerado como epistémicos los de los dos primeros grupos (aunque no hemos encontrado ejemplos del segundo):

-la certeza del hablante nunca es total: CONCLUDE, ESTIMATE, HYPOTHESIZE, PREDICT;

-la certeza del hablante puede ser o no total: CLAIM, SWEAR, VOW...

-la certeza del hablante es total: AFFIRM, STATE.

2.3.6. VALORES SEMÁNTICOS ADICIONALES DE LAS EXPRESIONES EPISTÉMICAS

En esta sección recordaremos a modo de esquema algunos valores semánticos vistos en 2.1.2., que se pueden distinguir en ciertas expresiones de modalidad epistémica; como veremos en el Capítulo 5, estos significados son influyentes en la pragmática de las expresiones correspondientes.

A) EXPRESIONES CON SIGNIFICADO EMOTIVO ADICIONAL

-positivo:

-verbos léxicos: EXPECT, HOPE, TRUST:

-adjetivos: HOPEFUL, TRUSTFUL;

-sustantivo: HOPE;

-negativo:

-verbos léxicos: FEAR, SUSPECT;

-sustantivos: FEARFUL, SUSPICIOUS;

-sustantivos: FEAR, SUSPICION;⁶⁹

B) EXPRESIONES CON SIGNIFICADO ADICIONAL PROCEDENTE DE UNA METAFORIZACIÓN CONCEPTUAL

a) Metáfora de un curso de acción a un juicio epistémico:

-verbos léxicos: ASSUME, INSIST, OCCUR, SUGGEST (proceso verbal), JUDGE;

-sustantivo: SUGGESTION;

b) Metáfora de un objeto o entidad a un juicio epistémico:

-verbos léxicos: BET, CALCULATE, CONCEIVE, CONCLUDE,
ESTIMATE, FANCY, FEEL, HOLD, TAKE IT,
UNDERSTAND;

-sustantivos: CONCLUSION, FEELING, IDEA,
UNDERSTANDING;

c) Metáfora de la imaginación al juicio epistémico:

-verbo: IMAGINE;

-sustantivo: IMAGINATION;

d) Metáfora de la apariencia al juicio epistémico:

-verbos léxicos: APPEAR, SEEM, LOOK, SOUND;

-adjetivos: APPARENT, CLEAR, EVIDENT, OBVIOUS,

-adverbios: APPARENTLY, CLEARLY, EVIDENTLY,
OBVIOUSLY, PLAINLY, SEEMINGLY.

2.3.7. AMBIGÜEDAD Y FUSIÓN DE LA MODALIDAD EPISTÉMICA CON OTRAS MODALIDADES

En ciertos contextos las expresiones de modalidad epistémica también pueden recibir una interpretación de otro tipo de modalidad, deóntica, dinámica o bulomaica. Para describir estos casos adoptaremos las nociones de *ambigüedad* ("ambiguity") y *fusión* ("merger"), que Coates (1983) adopta de la "fuzzy set theory" descrita en las diversas obras de Zadeh (véase Nota 46). La ambigüedad se da cuando los dos significados son incompatibles, y la fusión cuando son compatibles. La ambigüedad y la fusión, a diferencia de los rasgos semánticos anteriores, son dependientes del contexto. He aquí cómo Coates describe la diferencia entre ambigüedad y fusión:

Examples of merger, like those of ambiguity, are indeterminate in the sense that the context fails to exclude one of the two possible meanings. However, merger differs from ambiguity in that it is not necessary to decide which meaning is intended before the example can be understood; with merger the two meanings involved are not in certain contexts mutually exclusive. (Coates 1983:16-17)⁷⁰

Este apartado contiene una descripción de los casos más frecuentes de ambigüedad y fusión, dentro de nuestro ámbito de estudio (es decir, la modalidad epistémica referida a un tiempo distinto del futuro).⁷¹ La mayoría de los casos de ambigüedad y fusión se dan con los verbos modales, aunque, como veremos, también se producen con otras expresiones epistémicas.

A) AMBIGÜEDAD ENTRE MODALIDAD EPISTÉMICA Y DEÓNTICA

El único exponente de este tipo de ambigüedad es MUST, que en algunos casos admite dos interpretaciones incompatibles: 1) probabilidad; 2) (probabilidad y) obligación. He aquí algunos ejemplos encontrados en el London-Lund:

(365) and anyway I think mental health is a very relative thing, I mean mental health must be related to the sort of general mentality or whatever other word you use of the community you're living in (2-14, 618)

(366) it really is absolutely obscene and then cos they I think they must kill the whole goat off, and they really have to use every bit of it because then the second the second course was goat (4-6, 1071-1076)

Como puede verse, estos casos de ambigüedad de MUST presentan estas dos características pragmáticas:

a) la verdad de la proposición es deseable; en (365) la deseabilidad se aplica a las personas en general, y en (366) a las personas de un determinado grupo social;

b) la fuente de la modalidad deóntica es distinta del hablante, y éste no tiene poder sobre el cumplimiento de la verdad de la proposición.

B) FUSIÓN ENTRE MODALIDAD EPISTÉMICA Y DEÓNTICA

B1) SHOULD y OUGHT TO

SHOULD y OUGHT TO a menudo presentan casos de fusión entre las interpretaciones epistémica y deóntica; debido a la frecuencia de esta fusión, Coates (1983:79) la denomina "an institutionalized case of merger". He

aquí algunos ejemplos, tomados de Coates (1983:78) o del London-Lund:

(367) (COA104) well sir, don't ask me; you ask the people here;
they **should** know.

(368) (COA105)

A: it's a jolly good beer

B: is it?

A: well, it **ought** to be at that price. (1-7, 291)

(369) (COA106) she's [Mrs. Thatcher] not sunk yet, but it **ought** to
be beginning to occur to her that if you try to walk on the
water, your feet get wet.

(370) you see the other man Chomley **ought ought ought** also to
have got his on time (1-1, 123)

(371) b: and there was an appeal for for supplies, there's a relief ship
leaving

a: two hundred tons

b: **should've, should've** been leaving on the second of April (4-1,
719)

En estos ejemplos se pueden ver las características comunes que siguen:

a) referencia a una proposición cuya verdad o realización es deseable;

b) falta de poder del hablante para llevar a cabo el proceso a que se refiere la preferencia: el participante sobre quien recae la ejecución de la acción deseable es siempre una tercera persona, a quien el hablante no puede recomendar directamente; por ejemplo, *should* puede presentar fusión en (372), donde puede expresar probabilidad y recomendación a la vez, pero no en (373), donde el hablante dirige una recomendación al oyente, teniendo entonces cierto poder para que la acción se lleve a cabo:

(372) Peter **should** be working on the term paper by now.

(373) You **should** be working on the term paper by now.

c) **SHOULD** expresa probabilidad relativamente alta. En los ejemplos siguientes **SHOULD** se refiere a acciones cuya posibilidad de realización es

escasa o nula, por lo que no existe la fusión, siendo la modalidad deóntica:

(374) I think you **should** smoke less.

(375) I think people **ought to** be better informed about what marriage entails. (5-10, 280)

B2) BE SUPPOSED TO

La expresión BE SUPPOSED TO engloba en numerosas ocasiones los significados epistémico y deóntico; en estos casos, al igual que con SHOULD, se expresa a la vez probabilidad y obligación no procedente del hablante:

(376) there are great transformations I believe because I mean that's a sort of small profits and quick return thing it's **supposed to** be what say Marks and Spencer goes on isn't it? (4-6, 745)

(377) were they comedy films? I mean they're they're **supposed to** be funny (4-4, 1212)

B3) HAVE (GOT) TO

En el London-Lund hemos encontrado un ejemplo en que HAVE GOT TO presenta fusión entre las modalidades epistémica y deóntica. Obsérvese cómo, al igual que en los ejemplos de SHOULD, se aúnan los valores epistémico y deóntico de HAVE (GOT) TO, (probabilidad fuerte y obligación fuerte, respectivamente), junto con la falta de poder del hablante:

(378) B: and said please keep it

c: (laughs)

B: (laughs) the magistrates sort of loom and they they've got to know now and instead of saying we can't (giggles) they sort of say oh I'm sure Inspector Dunn will remove it for you (2-13, 352)

B4) MIGHT

Coates (1983) no menciona este tipo de ambigüedad; no obstante, el ejemplo que sigue parece admitir una interpretación epistémica ("es posible que se enseñe francés de esa forma") y una interpretación deóntica compatible ("es razonable enseñar francés de esa forma"). Como en los ejemplos de MAY epistémico y dinámico, MIGHT se refiere a una situación general:

(379) I don't know but it looks to me like it it's sort of teaching
Old English in the same way as you **might** teach
somebody French I had a look at it and then rejected it on
those grounds (3-2, 1067)

C) AMBIGÜEDAD ENTRE MODALIDAD EPISTÉMICA Y DINÁMICA

En este caso se encuentra COULD, del que Coates (1987:122) menciona la ambigüedad epistémico-radical en la construcción *could have* seguido de participio en *-ed*.⁷² Por ejemplo,

(380) He could have finished his work by now

admite dos interpretaciones:

a) epistémica, si la verdad de la proposición es dudosa: "es posible que ya haya terminado su trabajo":

b) dinámica, si la verdad de la proposición es falsa: "habría podido terminar ya su trabajo (pero no lo ha hecho)".

Este tipo de ambigüedad puede darse también con COULD seguido del infinitivo simple:

(381) B: but it's a bit
A: [m]

B: difficult in a way that a person could be so unreflective
as not to realize that he'd changed his mind (laughs) (1-6,
462)

D) FUSIÓN ENTRE MODALIDAD EPISTÉMICA Y DINÁMICA

D1) MAY

Coates (1983:145) recoge algunos casos en que MAY admite una interpretación epistémica (parafraseable por *possible that*) y una interpretación radical (nosotros la clasificamos como dinámica); este uso de MAY es muy corriente en contextos formales y académicos:

(382) (COA37) It is important to note that where high concentrations
are theoretically possible in the plant evaporator the
time required to build them may be considerable.

Estos ejemplos se refieren a situaciones generales, normalmente con participantes genéricos, donde MAY indica que cada vez que se da la situación existe la posibilidad de la verdad de la proposición (modalidad dinámica), y que en cada caso individual hay que contar con esa posibilidad (modalidad epistémica). He aquí un ejemplo de este uso de MAY:

(383) and then people begin to look at it and then they find new
loopholes which nobody had thought of before and
they may be a year or two before they work [au] out
the best way of getting round the new law (1-13, 1031)

D2) MIGHT

Este tipo de fusión, de la cual no hemos encontrado ningún ejemplo

en el London-Lund, está registrada en Coates (1983:164):

- (384) (COA 79) I've just spotted something that **might** by a very horrible pedant be thought a solecism.⁷³

D3) ADVERBIOS MODALES

En el corpus London-Lund hemos encontrado varios ejemplos con adverbios modales que presentan fusión epistémico-dinámica análoga a la de MAY, donde el hablante describe también situaciones generales:

- (385) B: you know either you get it when there's a real emergency
A: yeah
B: or **perhaps** you don't get it at all
A: and not only that
a: but it does take literally a war or **possibly** a great national disaster like a flood (2-3, 679)
- (386) A: you can get very small ones in the head or **maybe** on the body here and they're very small now the surgeon
a: are they harmful?
A: the surgeon no well (2-9, 387)

E) NEUTRALIZACIÓN ENTRE LAS MODALIDADES EPISTÉMICA Y DINÁMICA

Las expresiones de imposibilidad dinámica implican la imposibilidad epistémica, por lo cual la distinción entre ambos tipos de modalidad queda neutralizada. Este es el caso de CAN'T, expresión de modalidad dinámica que se utiliza para negar MUST epistémico, y de otras expresiones como IMPOSSIBLE. En los ejemplos que siguen, obsérvese que la expresión modal

se puede parafrasear tanto por "possible that" como por "possible for"

(387) A: I I wouldn't be surprised at that I really wouldn't

B: he **can't** be very comfortable in there I should think
with all that crowd (1-1, 281)

(388) C: is she happy?

A: she appears to be perfectly happy; I mean she **can't** be a
hundred per cent happy nobody is but she appears to
be happy (2-14, 988)

(389) B: and he said well nobody's ever wanted to work before except
in term-time

ALL: (laugh)

d: it's **impossible**

B: and so I wrote to

A: well honestly I mean as someone once said (2-4, 632)

NOTAS AL CAPÍTULO 2

1. UNQUESTIONABLE y el correspondiente adverbio UNQUESTIONABLY expresan certeza total, por lo cual pertenecen a la categoría de las expresiones de conocimiento, dentro de las periféricas.

2. La creencia de que la modalidad epistémica deriva de la no epistémica es más antigua. Ya Harre (1959) afirma que el origen de todas las modalidades está en los mandatos ("command") y su complemento, la obligación: es razonable suponer que en sus comienzos el lenguaje fue performativo, que se usó primero para hacer, antes que para decir. Por analogía con las personas obligadas a actuar de diversos modos, se llegó a la noción de enunciaciones "statements" obligados a ser verdad, y sucesos ("events") obligados a ocurrir.

3. He aquí un resumen de cómo Sweetser (1982:493-495) expresa la metaforización de los demás verbos modales (y el semimodal HAVE TO):

CAN - Radical: inhabilidad para hacer algo

Epist: inhabilidad para una conclusión

OUGHT TO - fuerzas en juego: Radical: de obligación moral

Epist: para llegar a una conclusión

HAVE TO - obligación: Radical: de actuar de cierto modo

Epist: de llegar a una conclusión

NEED - Radical: fuerza para actuar

Epist: fuerza para llegar a una conclusión

WILL - Radical: algo tendrá lugar en el futuro

Epist: la verificación tendrá lugar en el futuro.

Señalaremos, además, que la metaforización afecta no sólo a las expresiones epistémicas en sentido estricto, sino a otras expresiones que en ciertos contextos están relacionadas con juicios epistémicos:

"Thus, for example, we talk about strong arguments, which have force, and weak ones, which don't. We ask someone their authority for believing or concluding that something is the case" (1982:502).

4. OBVIOUS deriva del latín *obvius* ("que sale al paso, que ocurre a todo el mundo"), y EVIDENT proviene del latín "*ex* + *video*" ("ver completamente").

5. El modal SHOULD también parece denotar una actitud del hablante favorable respecto a la verdad de la proposición, al sugerir la planificación previa de que se realice la acción expresada en la cláusula. No obstante, dada su categoría gramatical y la unanimidad con que se ha considerado modal en la literatura, hemos decidido incluirlo en las expresiones prototípicas.

6. Es decir, SUGGEST puede interpretarse como un componente frástico o neústico de la oración. Los conceptos *frástico*, *trópico* y *neústico* fueron utilizados por primera vez en Hare (1970), y se definen del siguiente modo (Lyons (1977: 749-750)): la parte frástica es el contenido proposicional; la trópica corresponde al tipo de acto de habla que esa oración suele realizar; la neústica es lo que Hare llama un "sign of subscription" respecto al acto de habla que se realiza: es la parte de la oración que expresa el compromiso del hablante ante la factualidad, deseabilidad, etc., del contenido proposicional que transmite la parte frástica. SUGGEST en

(1) I suggest we should go to the beach.

puede considerarse como elemento frástico (si expresa una directiva) o neústico (si disminuye el compromiso del hablante con la verdad de la proposición). En este último caso SUGGEST expresaría modalidad epistémica.

7. El adjetivo CONCEIVABLE se ha considerado como una expresión prototípica, puesto que sólo se puede usar en sentido epistémico.

8. FANCY y el sustantivo correspondiente expresan deseabilidad favorable cuando se refieren a un objeto, pero con significado epistémico la actitud del hablante puede ser favorable o desfavorable.

9. El adverbio POSITIVELY, en cambio, expresa certeza total, por lo cual pertenece a la categoría periférica de los reforzadores sin significado epistémico, como veremos más adelante.

10. Los adverbios correspondientes INCREDIBLY, UNBELIEVABLY siempre expresan factualidad, por lo cual no se incluyen en este grupo:

(1) The expenses have been unbelievably high.

11. La modalidad deóntica comprende la expresión de obligación y permiso ("You may/must go home now"); la modalidad dinámica incluye la capacidad, la tendencia natural y la posibilidad dependiente de las circunstancias externas ("I can speak French", "Peter will sit for hours doing nothing", "I can look for a better job next week"), y la modalidad bulomaica comprende la expresión de deseo ("I will find a better job next week").

12. Cuando el tiempo de la proposición es pasado, las expresiones manipulativas pueden expresar contrafactualidad, perdiendo su carácter de *irrealis*, al indicarse que la cláusula con la polaridad contraria es la verdadera (1); cuando la manipulación tiene impacto sobre otros y procede de distinta fuente que el hablante, es admisible una expresión epistémica fuerte en sentido contrario, porque se prevé una oposición entre las voluntades del que manda y del que es mandado (2):

(1) I intended to work harder this year, but it was only a good

intention.

(2) Smith wants me to work harder this year, but I won't.

13. La división de las funciones del lenguaje en representativa, expresiva y apelativa" (traducción del alemán *Darstellung, Ausdruck y Appell*) fue propuesta por Bühler (1934) *Sprachtheorie. Die Darstellungsfunktion der Sprache*, Jena: Fischer (traducción al español de J. Marías, *Teoría del lenguaje*, Revista de Occidente, Madrid, 1950).

14. En el análisis pragmático de los verbos modales por parte de Berbeira (1992, Cap. 4), el sentido epistémico de estos verbos corresponde a un uso interpretativo del lenguaje, mientras que el sentido radical (excepto en cláusulas interrogativas) corresponde a un uso descriptivo del lenguaje; éste es otro argumento a favor de la mayor complejidad del sentido epistémico desde el punto de vista cognoscitivo.

15. Por expresión entendemos lo que Perkins (1983:21) describe como "linguistic units whose semantic content cannot be expressed as a complete proposition, as opposed to sentences and clauses whose semantic content can be expressed as (one or more) propositions. The class of expressions will thus include the class of lexical items. Some examples of expressions which are not simply lexical items are: IT'S EXPECTED THAT, THERE'S A CHANCE OF, UNDER CERTAIN CIRCUMSTANCES, and IN MY OPINION."

16. La existencia o no de un "future tense" en inglés ha sido y sigue siendo fuente de discrepancias; no obstante, el argumento que presentamos a continuación tiene validez cualquiera que sea la postura al respecto.

17. Perkins (1983:109) afirma que WILL expresa "non-factivity": prueba de ello es el contraste de aceptabilidad entre los ejemplos que siguen: (2) es inaceptable porque el hablante describe un hecho futuro (cuyo conocimiento, por tanto, está fuera de su alcance) con un verbo factivo (KNOW) seguido de presente simple:

(1) I know that the Red Sox will do well tomorrow.

(2) *I know that the Red Sox do well tomorrow.

18. En algunos casos la proposición es falsa y el hablante, indignado, profiere una cláusula imperativa: por ejemplo, si grita

(1) Don't get stuck again!

a una máquina que se ha vuelto a atascar. El imperativo, evidentemente, pierde su valor epistémico.

19. Estos tipos de cláusulas subordinadas pueden ser factuales o contrafactuales en otros contextos:

(1) If you have entered Oxford University, then you must be an outstanding student.

(2) He behaves as if we were strangers.

20. Como Sweetser indica, esta metaforización también se da en las conjunciones concesivas, pero aquí no se produce la modalización de ninguna de las cláusulas:

(1) (SWE 42a) y 42b))

Although he didn't hear the screams, he came (by chance) and saved her.

Although he came and saved her, he didn't hear the screams; he came by chance.

21. Esta relación entre la modalidad epistémica y las preguntas es, al igual la relación entre la modalidad deóntica y las directivas, un testimonio de la estrecha relación entre la modalidad y el modo clausal.

22. Véase, por ejemplo, Allwood, Anderson y Dahl (1973 cap. 7), Lyons (1977 cap. 17).

23. Perkins (1983:94) incluye en la modalidad ciertos verbos que indican procesos verbales: COMMENT, OBSERVE, STATE. A nuestro juicio estos verbos están fuera del ámbito de la modalidad epistémica porque no expresan conocimiento o creencia por parte del hablante, sino que describen la forma como se transmite la información.

Asimismo quedan fuera otras expresiones como REGRET y BE GLAD, cuyo significado léxico no concierne a la actitud del hablante frente a la verdad de la proposición, sino que presupone esta verdad.

24. A estos "emphasizers" se podría añadir el adverbio POSITIVELY.

25. El "emphasizer" de cláusulas negativas AT ALL también se considera modal (1985:485):

(1) She hasn't been enthusiastic at all about her work.

26. Como veremos en el Capítulo 3, en ciertos contextos este tipo de "emphasizers" insisten en la certeza, sin tener ningún valor epistémico, siendo entonces su función idéntica a la de los demás (1-2); esta pérdida del valor epistémico es particularmente común cuando no se refiere a la cláusula en su conjunto sino a una parte de ella (3):

(1) When I opened my home to you, I **certainly** didn't count on being waked from my rest morning after morning.

(2) This **obviously** is the bad thing about living in London, that one doesn't travel enough to see other people.

(3) She did her job **undoubtedly** well.

(Cf. Undoubtedly, she did her job well.)

27. Análoga a la función de las expresiones de frecuencia (que denotan aspecto habitual) parece ser la del ASPECTO PROGRESIVO. Stubbs (1986: 15-18) expone los siguientes hechos lingüísticos, que demuestran el mayor énfasis que pone el presente simple en la verdad de la proposición, en comparación con otros tiempos verbales, en el sentido de que el presente simple se suele utilizar para referirse a estados permanentes, donde la verdad de la proposición es permanente (1-5), mientras que los estados transitorios se describen con la forma progresiva (6-9):

- (1) I know he's right.
- (2) I love it.
- (3) A triangle has three sides.
- (4) He is silly.
- (5) I own six cars.
- (6) He's understanding maths much better these days.
- (7) I've just started teaching and I'm living it.
- (8) He is being silly.
- (9) More people are owning their own houses nowadays.

Stubbs también recuerda que el presente simple se utiliza en verbos de acto de habla cuando tienen valor performativo, donde la proposición es verdad por el simple hecho de ser proferida:

- (10) I promise you I'll come.
- (11) I declare this witness is not telling the truth.

28. Obsérvese que las cláusulas con sujeto genérico y expresiones epistémicas se pueden parafrasear mediante cláusulas con cuantificadores y con expresiones de frecuencia:

- (1) Lions may be dangerous.
 - (1a) Some lions are dangerous.
 - (1b) Lions are sometimes dangerous.
- (2) Cats are likely to be independent.
 - (2a) Many cats are independent.
 - (2b) Cats are often independent.

Esta doble posibilidad de paráfrasis se debe a la semejanza de la fuerza elocutiva de todos los miembros de cada uno de los tríos. Las tres cláusulas del primero implican la posibilidad de que un referente individual incluido en "lions" sea peligroso, y las tres del segundo implican la probabilidad de que un referente individual de "cats" sea independiente; por tanto, los tres tipos de expresiones (epistémicas, cuantificadores y expresiones de frecuencia) se pueden utilizar para informar a un futuro dueño de un león o un gato de las propiedades que pueden o suelen tener estos animales (y por tanto, de la probabilidad de que el suyo las posea).

29. AGREE se menciona como modal en Hübler (1983:117), y ARGUE en Perkins (1983:94).

30. Estas expresiones adverbiales se mencionan como modales en Perkins (1983:100)

31. Hübler (1983:71) describe las expresiones cualificadoras de aproximación, grado y punto de vista como realizaciones de enunciados atenuados, que afectan al componente frástico de la cláusula. Como veremos en el próximo capítulo, las expresiones epistémicas pueden ser también realizaciones de estos enunciados, pero afectan al componente neústico de la cláusula. Coates (1987 *passim*) y Quirk et al. (1985:485) también incluyen las expresiones de aproximación en la modalidad epistémica.

32. La función de I MEAN es, pues, análoga a la de los conectores expositivos (IN OTHER WORDS, OR RATHER, THAT IS (TO SAY) (cf. Downing y Locke 1992: 283-284):

- (1) This picture is not an original; **in other words**, it's a forgery.
- (2) We became tourists; **or rather**, we became tramps.

33. Véase Apdo. 2.1.2, Nota 15.

34. En Halliday (1985) la "modality" incluye, además de los grados de probabilidad ("probability"), los grados de frecuencia ("usuality").

35. Este uso de THOUGHT debe distinguirse del parentético, por el cual el hablante expresa un contraste entre las creencias previas y las pruebas más recientes; en este caso se alude a las creencias en el momento del acto de habla, lo que se comprueba con la admisibilidad de una pregunta arrastre en presente:

- (1) But I **thought** John was married, isn't he?

36. Las cláusulas donde la expresión epistémica se aplica a una tercera persona, como

- (1) Peter **thinks** John is hopeless.
- (2) Mary **is sure** John is ill.

suelen implicar conversacionalmente la actitud del hablante ante la verdad de la proposición; ahora bien, esta implicatura es más indirecta porque depende de los supuestos que el hablante y el oyente compartan sobre las personas a las cuales se refieren.

37. Esta pérdida de valor modal de los verbos parentéticos es análoga a la pérdida de valor performativo debida a las expresiones de frecuencia:

- (1) I **always promise** to answer letters sent to me.

38. La conservación o pérdida del valor de probabilidad se describirá en el apartado 3.1. Adelantaremos una breve demostración de esta diferencia pragmática del futuro con respecto al pasado y al presente: en (1-2) el hablante puede utilizar MAY aunque sepa que la proposición es verdadera,

mientras que en (3) *may* necesariamente indica posibilidad epistémica:

- (1) Robinson *may* have done a good performance yesterday, but I don't like him altogether.
- (2) Robinson *may* be doing a good performance today, but I don't like him altogether.
- (3) Robinson *may* do a good performance tomorrow, but I don't like him altogether.

39. Véase Capítulo 1, Nota 4.

40. En cambio, la construcción

- (1) Remember that the Normans conquered the isle of Great Britain in the eleventh century.

se refiere al futuro, porque el hablante exhorta a la audiencia a recordar a partir de ese momento. Esta construcción se asemeja a la de *WILL* porque en ambas construcciones el hablante pretende enlazar su discurso futuro con elementos ya pertenecientes al universo del discurso compartido por los oyentes; mediante *YOU WILL* el recuerdo del oyente se adivina, con el imperativo se reclama.

41. El término "rational modality", utilizado en Palmer (1979:151-152 y 1990:105-107), se refiere a lo que es razonable y aceptable, y queda a medio camino entre la modalidad deóntica y la dinámica.

42. En este ejemplo también es posible interpretar el pasado de *thought* como estrictamente temporal; entonces se refiere a creencias del hablante en el pasado, por lo cual quedaría igualmente excluido.

43. Para una explicación concisa de estos enfoques, véase Palmer (1979:10-14).

44. Aún más alejado de los usos reales resulta el enfoque de Boyd y Thorne (1969), que podríamos llamar "monopragmático" (aunque ellos utilizan el término "semantics"), porque cada modal sirve para realizar actos de habla determinados, debido a su potencial elocutivo. Así, *WILL* sirve para expresar predicciones, *MUST* para expresar una enunciación necesaria o la enunciación de una directiva necesaria, *SHALL* para expresar mandatos impuestos sobre uno mismo, *SHOULD* para expresar un mandato no impuesto por el hablante, *MAY* para expresar que no se niega un permiso o bien la verdad de una proposición, y *CAN* sólo es modal cuando es una forma alternativa de *MAY*.

Como veremos extensamente en los Capítulos 3 y 5, las relaciones entre modalidad y acto de habla son sumamente complicadas. Por esto es inadmisibile la atribución a cada modal de uno o dos actos de habla determinados: los actos de habla que cada uno de ellos puede realizar son muy variados, y dependen en gran medida del contexto. Por ejemplo, *SHOULD* en (1) expresa un mandato del hablante de forma más cortés que

si utilizase MUST, y en (2) no expresa mandato de ningún tipo, sino una suposición:

- (1) You should always register everything you sell in a notebook, so that I can check the book every day.
- (2) It's half past four: he should be coming by now.

45. Como se verá en los apartados 2.3.2. a 2.3.6, nuestra apreciación de la semántica de estas expresiones es en algunos casos distinta de la de Perkins (1983), pero no por ello lo expuesto anteriormente deja de servir de muestra de cómo Perkins establece diferencias entre las distintas expresiones epistémicas.

46. Coates (1983) incluye en sus referencias las siguientes obras de Zadeh:

- (1965) 'Fuzzy Sets', *Information and Control* 8, 338-353;
- (1970) 'Fuzzy Languages and Their Relation to Human and Machine Intelligence', en *Proceedings of the International Conference on Man and Computer*, Bordeaux, 130-165;
- (1971) 'Quantitative Fuzzy Semantics'. *Information Sciences* 3, 159-176;
- (1972) 'A Fuzzy-set-theoretic Interpretation of Linguistic Hedges', *Journal of Cybernetics* 2 (3), 4-34.

47. Como prueba de esta compatibilidad entre un enfoque monosemántico y los conceptos de ambigüedad y fusión, Perkins (1983) otorga a ciertos casos un valor indeterminado entre varios tipos de modalidad. He aquí un ejemplo:

There are also cases where CAN might be regarded as having an epistemic sense, as in:

- (1) (PER 44) There can only be one outcome of nuclear war.
- (2) (PER 45) Cigarettes can seriously damage your health.
- (...) At the same time, however, it is also possible to regard such examples as expressing epistemic modality (...) and thus the decision is not clear-cut. The indeterminacy of such cases depends on what set of laws is thought to be most appropriate and whether one feels one is dealing with empirical circumstances as empirical circumstances, or else as evidence from which the truth status of a proposition may be inferred, and it is just possible that the speakers of (44) and (45) could intend both at the same time. (...) (Perkins 1983: 35)

48. De modo similar, Leech (1971: 72 nota a) afirma lo siguiente:

There is an understandable feeling that knowledge acquired indirectly, by inference, is less certain than knowledge acquired by direct experience. Hence 'logical necessity' can easily become weakened to 'logical assumption'. This weakening is evident in remarks like *You must be Mr. Jones* (i.e. 'I assume/I take it that you are Mr. Jones') or *You must be tired*. There is a more drastic weakening in estimating statements like *You must be a foot taller than I*; *He must be well over eighty*: these express little more than a guess.

49. Hübler utiliza estas pruebas para identificar las expresiones modales que pueden funcionar como *hedges*. Estas expresiones deben ser por una parte asertivas, y por otra lo suficientemente débiles para que utilizándolas se diga menos de lo que en realidad se dice.

50. Esta paráfrasis es sólo aproximada, pues la expresión de WONDER expresa un grado de probabilidad neutro, como veremos al final de este apartado.

51. En ciertos casos no está claro si MIGHT es hipotético o no, produciéndose la ambigüedad entre las dos interpretaciones:

- (1) On the other hand you can never tell with Edgar Sparrow; he's a canny old so and so, and he might say well why does he want to come from Lower Netherhall to Bards. (1-1, 354)
("es posible que diga/es posible que diría si se le preguntase")

52. Haegeman (1983) sí critica el tratamiento de este WILL en Palmer (1974), pero no lo incluye en su propio esquema de los valores semánticos de WILL.

53. Coates (1983:183) ha encontrado las siguientes combinaciones armónicas con WILL (incluyendo sus valores epistémicos presente y futuro): *I'm (quite) sure, (one thing is) certain, bound to, no doubt, almost definitely, I should think, probably, maybe*, mientras que con MUST (1983:46) ha encontrado solamente *I'm sure, surely, certain*.

54. En algunos contextos, estas expresiones se utilizan cuando la certeza es total; tal es el caso del ejemplo que sigue, donde la certeza total se infiere por motivos pragmáticos, por lo cual estos casos se tratarán en el Capítulo 3.

- (1) having a sort of political discussion and some bloke came running past, closely followed by another bloke, obviously shouting stop thief (4-5, 704)

55. Los evidenciales que no se consideran expresiones epistémicas, vistos en 2.1.2., pp. 56-58, contienen únicamente el elemento objetivo, porque el hablante se limita a indicar la existencia de pruebas favorables o desfavorables a la verdad de la proposición, siendo el juicio epistémico una implicatura conversacional que se puede deshacer:

- (1) I've heard/It's been said that Smith has got a new job.
(2) I've heard that Smith has got a job, but he hasn't actually.

Por su parte, el subtipo de modo epistemológico que Chung y Timberlake (1985:244) caracterizan como "a construct (thought, belief, fantasy) of the source" sólo contiene el elemento subjetivo cuando no se refiere a la realidad:

- (3) I could imagine myself as a mother, but unfortunately I can't have children.

56. Adoptaremos la noción de verbo parentético de Urmson (1952:481), utilizada en Perkins (1983:97), según la cual se definen como verbos 'which, in the first person present, can be used [...] followed by "that" and an indicative clause, or else can be inserted at the middle or end of the indicative sentence'.

57. Palmer (1979:121) afirma su preferencia por el término "current orientation" respecto a "present orientation", porque el primero cubre también el pasado. Nosotros utilizaremos "orientación hacia las circunstancias presentes" por su mayor claridad y porque los casos de BE GOING TO en pasado no quedan cubiertos en nuestro análisis, al referirse al futuro del pasado. Otro estudio comparativo detallado de WILL y BE GOING TO es Haegeman (1989).

58. Como anécdota citaremos a Joly (1978:88), donde se afirma lo contrario: [MUST expresa] ce qu'on pourrait appeler "une probabilité de premier degré", fondée sur la conviction intime du locuteur, sans plus. (...) [WILL, en cambio, expresa una] probabilité de second degré, (...) dans la mesure où elle repose, non pas seulement sur la conviction intime du locuteur, mais sur des données extérieures et objectives.

Debemos tener en cuenta que, probablemente, las líneas citadas proceden de un autor cuya lengua nativa no es el inglés. A pesar de todo, este punto de vista es testimonio de la dificultad de percibir la diferencia semántica entre WILL y MUST.

59. Perkins (1983:90) indica que PERHAPS y MAYBE son excepciones a esa objetividad de los adverbios.

60. Existen adverbios epistémicos con prefijo negativo, como UNDOUBTEDLY y UNQUESTIONABLY, pero la modalidad epistémica se refiere a la cláusula con polaridad positiva.

61. Recordemos que CONFIDENTLY se encuentra en el primer grado de subjetividad, porque sólo admite la paráfrasis subjetiva ("I'm confident that...", "*it's confident that...").

62. La subjetividad de SEEM y APPEAR aumenta notablemente en la colocación *seem/appear to me*.

63. Estos sustantivos, a diferencia de los del grado 3, sólo se usan en contextos lingüísticos objetivos. No obstante, su objetividad parece disminuir si se emplean en grupos adverbiales, como en

In all probability he's already left
pero aún así parece mayor que la del adverbio correspondiente PROBABLY.

64. Las expresiones epistémicas deductivas no son los únicos medios de relacionar explícitamente la preferencia con el contexto anterior. Por ejemplo, los grupos adverbiales conjuntivos (*however, on the other hand, therefore...*) desempeñan también esta función.

65. Hemos considerado ASSUME como expresión deductiva porque indica que el hablante llega a conclusiones y actúa en consecuencia.

66. Estos tres puntos de vista demuestran que, cuando WILL se refiere a un tiempo no futuro, el tiempo futuro se traslada de la acción señalada en la cláusula principal a la comprobación de la verdad de la proposición (cf. Huddleston (1988:78) y Sweetser (1982:484)). No compartimos, por tanto, la postura de Kinberg (1991:333-334), donde se afirma que en inglés contemporáneo WILL de futuro y WILL modal (entendiendo por ello WILL no referido al futuro) son homónimos, en el sentido de que

native speakers do not feel that the different meanings expressed by the same form are related to each other.

Otro argumento en contra de esta homonimia es la indeterminación (descrita en 2.2.) que se da con frecuencia en la referencia temporal de WILL, entre el futuro y otro tiempo.

67. Esta distinción ha sido adoptada de Perkins (1983).

68. Estos verbos realizan procesos verbales en su significado epistémico; en otros contextos los procesos pueden ser materiales:

(1) I bet twenty pounds that Sam will win.

(2) At the moment I am calculating how much I have spent this month.

69. No hemos incluido entre las expresiones epistémicas los adverbios correspondientes a estos verbos, tales como FEARFULLY, HOPEFULLY, SUSPICIOUSLY porque aparecen en cláusulas factuales: así, si un hablante profiere

(1) Hopefully, they did not fight yesterday.

implica que sabe que los referentes de *they* no se pelearon. Estos adverbios expresan, pues, comentarios del hablante sobre su actitud ante un hecho o estado real. Ahora bien, estos adverbios implican una proposición modalizada no explícita, que debe deducirse por el contexto. La correspondiente a la preferencia anterior podría ser

("así que se espera que la situación mejore en lo sucesivo")

70. Recordemos que, como veíamos en 2.1.2., los verbos modales también tienen valor epistémico en muchos de los usos encasillados en los tipos de modalidad deóntica, dinámica o bulomaica; entonces la ambigüedad y la fusión se daría, en sentido estricto, entre una interpretación epistémico-deóntica, epistémico-dinámica o epistémico-bulomaica y otra puramente

epistémica; no obstante, utilizaremos los términos "deóntica", "dinámica" y "bulomaica" por razones de claridad.

71. Por tanto, se encuentran fuera de nuestro ámbito los casos de fusión de SHALL y WILL cuando expresan a la vez predicción (modalidad epistémica) y volición (modalidad bulomaica) o promesa (modalidad deóntica):

- (1) I **shall** get to London as soon as I can.
- (2) I **will** enjoy myself this summer.
- (3) You **will** be here tomorrow at three o'clock.

72. El término "modalidad radical (root modality)" se utiliza con frecuencia para explicar la semántica de los verbos modales, y engloba todos los tipos de modalidad excepto la epistémica.

73. Palmer (1990:130) afirma que en algunos casos de MUST es difícil decidir entre la interpretación epistémica y la dinámica ("característica"). He aquí algunos de esos ejemplos, procedentes de corpus distintos del nuestro:

- (1) All scientific results **must** depend on a rather specialized form of history.
- (2) ...because the farmer saw... that any trampling about the field **must** severely damage the bad crop.

A nuestro juicio MUST no ocasiona nunca la fusión entre las modalidades epistémica y dinámica. En (2) MUST es indudablemente epistémico, puesto que expresa alta probabilidad. En (1) puede haber fusión, pero entre las modalidades deóntica y dinámica: se puede interpretar que los resultados científicos dependen de una forma especializada de la historia por sus características intrínsecas, o por la obligación que los científicos tienen de presentarlos de esta manera. Similar es el caso que sigue:

- (3) In English declarative clauses, the auxiliary **must** precedes the lexical verb.

donde la modalidad es dinámica si las reglas de las lenguas se tratan desde el punto de vista descriptivo, y deóntica si se tratan desde el punto de vista prescriptivo.

CAPÍTULO 3

PRAGMÁTICA DE LAS EXPRESIONES DE MODALIDAD EPISTÉMICA

**3.1. Conservación o pérdida del valor de probabilidad (u
orientación hacia el contenido o hacia el oyente)**

**3.2. Análisis previos de las causas de la pérdida del valor
de probabilidad en las expresiones epistémicas**

3.3. Enfoques de estudio de la cortesía

3.3.1. El Principio de Cortesía: G. Leech (1983)

3.3.2. El Contrato Conversacional: B. Fraser (1990)

3.3.3. Las Estrategias de Cortesía: P. Brown y S. Levinson
(1987)

3.3.4. Modificaciones al modelo de Brown y Levinson

3.4. Modalidad epistémica y estrategias de cortesía

3.4.1. Tacto

3.4.2. Pretensión de desconocimiento

3.4.3. Modestia

3.4.4. Autoprotección

3.4.5. Creencia educada

3.4.6. Interés por el oyente

3.4.7. Suposición de conocimiento común

3.4.8. Broma

3.4.9. Persuasión

3.4.10. Expresión de acuerdo

3.4.11. Respeto a las ideas del oyente

3.4.12. Suavización del desacuerdo

3.4.13. Suavización de directivas

3.4.14. Suavización de petición de permiso

3.4.15. Búsqueda de contestación del oyente

3.4.16. Observaciones finales a las estrategias de cortesía

**3.5. Otros factores influyentes en la orientación de las expresiones
epistémicas**

3.1. CONSERVACIÓN O PÉRDIDA DEL VALOR DE PROBABILIDAD

En el Capítulo 2, las expresiones epistémicas que serán objeto de análisis se han caracterizado desde el punto de vista semántico por la expresión de un determinado grado de probabilidad. Ahora bien, en algunos contextos se puede ver que estas expresiones se utilizan aun cuando el hablante tiene conocimiento de la verdad de la proposición, siendo entonces el grado de probabilidad irrelevante; este uso se da en una gran variedad de expresiones epistémicas, cualquiera que sea su grado de probabilidad y subjetividad, y su valor predictivo o deductivo. He aquí algunos pares de ejemplos, donde la misma expresión conserva el valor de probabilidad en el primer miembro y lo pierde en el segundo (pudiéndose entonces sustituir por la aserción categórica):

- (390) it must have happened after ten o'clock according to Trotholm;
it **may** have been one of these students drunk, either
possibly with a girl (5-11, 667)
- (390a) a: [oo] on the ferries [ha?] I was always being told, you **may**
have a degree
b: yes, exactly
a: but you're no better waiter than I am (5-9, 283)
- (391) and she has submitted a thesis already, she's done an MA and is
now on I **think** I'm not sure if she's doing a PhD (1-5,
431)
- (391a) C: oh God! God! God!
A: he is I **think** a... crank
C: why did that get him unemployed? (2-14, 769)
- (392) B: but these are obviously going to be free
A: and so they're **probably** their own pictures, aren't they? (1-
4, 121)
- (392a) I'm afraid I **probably** sounded rather bad-tempered, but I felt
a bit bad-tempered because he does just push on with
these things (1-2, 1166)

- (393) A: in nineteen eighteen
B: [m] [m]
a: [m]
A: up to I **guess** about nineteen can't remember when it ends exactly (2-3, 334)
- (393a) B: Los Angeles is no place to go to
a: it's very big I **guess** (2-1, 1359)
- (394) a: I've already applied for a college fellowship which I may or may not get
b: I **suppose** you can try for other ones if you don't get that one (4-5, 236)
- (394a) a: no, well, the position the position is now that he isn't excluded (though there's nothing on paper about this)
A: well, we needn't worry then, I **suppose** (2-6, 24)
- (395) but whether this is due to being blacklisted or to the fact that they're cutting down the courses for economic reasons, probably the latter; it was Jennifer was **obviously** pushing him I think; it's I got the impression he was quite happy to sit about doing nothing in particular (2-14, 1004)
- (395a) B: or and was completely ungrammatical (laughs)
A: I must say it (syll) **obviously** is a matter of seeing whether one gets one's sufficiently interested in a thing, and one doesn't get bogged down in oh the sort of routine (1-5, 573)

Las preferencias donde las expresiones epistémicas pierden su valor de probabilidad se pueden dividir en dos grandes grupos: preferencias atenuadas y preferencias reforzadas, según que la expresión debilite o refuerce el compromiso del hablante ante la verdad de la proposición. A continuación describiremos estos grupos, y posteriormente un fenómeno que resulta curioso a este respecto: el de las cláusulas concesivas, donde las expresiones epistémicas pueden aparecer en preferencias atenuadas y reforzadas, con un propósito muy similar en ambos casos.

1) Preferencias atenuadas. Son aquellas donde el hablante emplea la expresión epistémica aunque conoce que la proposición es verdad, asignándole entonces un grado de probabilidad inferior al que sus conocimientos le permiten, lo que es el caso de los ejemplos anteriores marcados con la *a*. Estas preferencias, por tanto, incumplen la Máxima de Cantidad de Grice (1975), y se incluyen en la definición de preferencia atenuada (*understatement*) que Hübler (1983:2) ha adoptado del *Oxford English Dictionary*: "A statement which falls below the truth of fact". He aquí otros ejemplos de estas preferencias atenuadas, donde el hablante disminuye su compromiso ante lo que dice con realizaciones distintas de las expresiones epistémicas:

(396) (Hüb 1-9a) It's sort of icy in here.

(397) (Hüb 2-29) no it would not be usual to have any list bigger than about five I think and a short list of three would not be unexpected.¹

Hübler (1983:114) describe las condiciones para que una preferencia pueda interpretarse como atenuada:

(a) ambiguity between the literal meaning and the meaning identical to the categorical assertion, (b) qualitative contrast between what is said and what is meant and (c) reconcilability of such a contrast.

Los ejemplos arriba mencionados cumplen estas condiciones. Como muestra, las probaremos en (392a):

a) ambigüedad entre las dos interpretaciones:

-el hablante cree, pero no está totalmente seguro, de que pareció malhumorado; de ahí que utilice la expresión PROBABLY (interpretación literal);

-el hablante sabe que pareció malhumorado (porque, naturalmente, fue testigo de su propio discurso), pese a lo cual modaliza la cláusula con PROBABLY (interpretación no literal).

Como veremos en los dos apartados siguientes, el contexto comunicativo de la preferencia modalizada servirá en numerosos casos para resolver esta ambigüedad (cf. Hübler 1983:153).

b) contraste cualitativo entre las dos interpretaciones: existe diferencia semántica entre ambas, en cuanto al grado de probabilidad se refiere (posibilidad o probabilidad frente a certeza total);

c) posibilidad de inferir la segunda interpretación a partir de la primera: el hablante modaliza la cláusula con PROBABLY, expresión que cualifica la verdad de la proposición; no obstante, dado el contenido proposicional, esta modalización puede deberse a motivos distintos de la falta de conocimiento (en el caso de (367a), la verdad de la proposición desfavorece al hablante).

Hübler (1983:15) denomina "hearer-motivation" al uso de una expresión determinada para formular una preferencia atenuada (debido a que,

como veremos en los demás apartados de este capítulo, el uso de preferencias atenuadas se debe a la atención del hablante hacia el oyente), en oposición a "content-motivation", uso en que la expresión conserva su valor literal. En lo sucesivo, nosotros emplearemos las expresiones análogas orientación hacia el contenido y orientación hacia el oyente como sinónimos de "conservación de la probabilidad" y "pérdida de la probabilidad", respectivamente.

Las expresiones epistémicas con Grados de probabilidad neutro, 1, 2, 3 y 4 pueden realizar preferencias atenuadas. Hübler (1983:117) afirma que ciertas expresiones, como DEDUCE, SUSPECT, y HOPE contienen, aparte del elemento semántico modal, otro evaluativo (positivo o negativo) que les impide desempeñar esta función; nosotros, en principio, no compartimos esta postura porque, aun cuando se puede intuir que estas expresiones conservarán su valor de probabilidad en la mayor parte de los casos, en ciertos contextos lo pueden perder; por ejemplo, en (398) es perfectamente admisible la interpretación no literal de HOPE; el hablante puede tener perfecto conocimiento de que ha mejorado, y utiliza *hope* por modestia:

- (398) C: oh that's good, yeah
D: yeah; and I think I've got better, I hope so cos I didn't start very well really; I did go too fast and didn't arrange material properly (3-6, 1088)

No obstante, es previsible que en las estadísticas del Capítulo 5 se localizarán expresiones con Grado de probabilidad distinto de 5 que en todos los casos del London-Lund conserven su valor de probabilidad, particularmente las que

tienen un elemento semántico adicional.

2) Preferencias reforzadas. Las expresiones del Grado 5 de probabilidad no sirven para realizar preferencias atenuadas: si se compara (395a) con la aserción categórica correspondiente, se ve que OBVIOUSLY no sirve para asignar a la proposición un grado de probabilidad menor del que los conocimientos permiten; en otras palabras, la verdad de la proposición se refuerza, no se atenúa, y en consecuencia el hablante no dice menos de lo que sabe.

En cambio, estas expresiones se asemejan a los demás en que en algunos casos indican certeza casi total y por tanto mantienen su valor epistémico, estando orientadas hacia el contenido (399-400), mientras que en otros la certeza es total, perdiéndose entonces este valor, siendo su orientación hacia el oyente (401-402):

(399) he'd tell them to me over and over again, you know obviously
not realizing that he'd told to me before, and they
were obviously all invented because the there'd be
slight variations from time to time (2-7, 752 y 754)

(400) A: and three hundred Seneca

B: [m]

A: wasn't it?

B: [m], something like that, yes, I forget how much; not very
much, certainly (1-4, 274)

(401) B: or and was completely ungrammatical (laughs)

A: I must say it (syll) obviously is a matter of seeing whether
one gets one's sufficiently interested in a thing, and
one doesn't get bogged down in oh the sort of routine
(1-5, 573)

(402) C: because Hart as you know

A: yeah; yes

C: is a man who knows everything; I mean he's **certainly** not the usual woolly-minded professor who doesn't even know where his filing system is (1-5, 1137)

Se puede ver que (401-402), debido a la fuerza de las expresiones OBVIOUSLY y CERTAINLY, no dicen menos que la aserción categórica, sino que sucede lo contrario. Compartimos la idea de Hübler (1983) de que la finalidad del uso de estas expresiones es poner énfasis en la verdad de la proposición:

An assertion with a modal expression of certainty is, of course, more emphatic than a categorical assertion. It is difficult to say, though, exactly what this emphasis is aimed at. Does it increase the probability to a degree more than that present in the categorical assertion - bearing in mind that the categorical assertion with its quasi-factivity also expresses some kind of certainty, though entirely unobtrusively? My answer to this would be 'no', as there is no modal increase in probability above the present in the categorical assertion. What is increased by modal expressions of certainty is the strength of the claim regarding the validity of the propositional content. (...) Thus, the emphasis turns out to be a meta-communicative device aimed at forestalling any possible argument about the validity of the propositional content. (Hübler 1983:148)

Por esto denominaremos preferencias reforzadas a aquellas en que las expresiones de probabilidad del Grado 5 se utilizan cuando la certeza es total, con el propósito de enfatizar esta certeza y así disminuir la posibilidad de expresión de desacuerdo por parte del oyente.

A continuación describiremos un uso curioso de las expresiones epistémicas, las estructuras concesivas, donde la preferencia puede ser reforzada, si la expresión utilizada pertenece al Grado 5 de probabilidad (403), o atenuada, en los demás casos (404-405). El motivo del uso de la expresión epistémica es similar en los dos casos, a saber, el énfasis en la verdad de la proposición de la cláusula que sigue a la modalizada, aunque las realizaciones sean diferentes:

(403) although she's obviously highly qualified, her field isn't one
that I think (2-6, 1152)

(404) a: and they showed it

b: yes, very much so; they kept telling us that we **might** be
education, but we couldn't do anything else (5-9, 272)

(405) a: [oo] on the ferries [ha?] I was always being told, you **may**
have a degree

b: yes, exactly

a: but you're no better waiter than I am (5-9, 283)

Hübler (1983:122) excluye el uso concesivo de las expresiones epistémicas como realización de preferencias atenuadas, porque

the modality expressed represents only a hypothetical attitude on the part of the speaker concerning the truth of the propositional content.

Nosotros, no obstante, creemos que el comportamiento de las expresiones epistémicas fuertes y débiles es igual que en los otros casos de pérdida del valor literal:

a) las expresiones fuertes enfatizan la verdad de la proposición modalizada; el hablante las utiliza para dejar claro que cree en esta verdad, y

así cerrar el camino a posibles implicaturas que podrían inferirse de su creencia en la verdad de la proposición que sigue. Así, en (403) el hablante expresa que la parcela del referente de *she* no es la adecuada para lo que se pretende, sin dejar de pensar que esta persona está altamente cualificada; de esta forma, se refuerza tanto la verdad de las dos proposiciones como la ausencia de relaciones de dependencia entre estas dos verdades;

b) las expresiones débiles atenúan la verdad de la proposición modalizada, indicando así que ésta es irrelevante respecto a la (indiscutible) verdad de la proposición de la cláusula que sigue.

Como conclusión a este apartado, hemos visto cómo todas las expresiones epistémicas pueden perder su valor literal, utilizándose entonces con otros propósitos: para aumentar la asertividad si se trata de expresiones del Grado 5 de probabilidad, y para disminuirla en los demás casos. Tras esta conclusión surge, lógicamente, la pregunta siguiente: ¿cuáles son los motivos que llevan al hablante a aumentar o disminuir la asertividad? A la explicación de estos propósitos dedicaremos los dos apartados siguientes.

3.2. ANÁLISIS PREVIOS DE LAS CAUSAS DE LA PÉRDIDA DEL VALOR DE PROBABILIDAD EN LAS EXPRESIONES EPISTÉMICAS

En este apartado describiremos el tratamiento que en algunos trabajos han recibido las expresiones epistémicas cuando pierden su valor de probabilidad, es decir, cuando forman parte de preferencias reforzadas o atenuadas, y explicaremos el porqué de este uso no literal en los dos casos.

A. Preferencias reforzadas

Como hemos visto en 2.1.1. y 2.1.2., Quirk et al. (1985:583-589) incluyen en la modalidad ciertas expresiones que denominan "emphasizers", entre los cuales se encuentran algunas expresiones adverbiales que forman parte de nuestro Grado 5 de probabilidad (CERTAINLY, CLEARLY, DEFINITELY, OBVIOUSLY, PLAINLY, SURELY). La función de estos "emphasizers" se describe como sigue:²

(...) Since it is normally expected that a person intends his hearer to accept what he says as true, the addition of the comment or assertion in no way alters but merely emphasizes the truth of the communication.
(Quirk et al. 1985:583)

Esta función se puede ver claramente en ciertos ejemplos concretos:

(406) c: in in the special amendment to the thing saying that saying they would allow either on this occasion

B: oh, I **certainly** put a tick (2-10, 166)

(407) having a sort of political discussion and some bloke came running past, closely followed by another bloke, **obviously**

shouting stop thief (4-5, 704)

No obstante, Quirk et al. (1985) no especifican que los "emphasizers" pueden expresar certeza casi total (es decir, un grado de probabilidad intermedio entre el *sí* y el *no*), además de certeza total, como se ve en los ejemplos que siguen:

- (408) A: it doesn't pattern with anything
B: yes; well, that's the whole trouble you see; that's obviously
what is worrying him (1-1, 626)
(409) a: no I only meant that maps must have existed
A: maps must have existed, **certainly** (2-3, 73)

Hübler (1983:119-123) sí se da cuenta de esta doble posibilidad, y considera que estas expresiones no son modales cuando no tienen valor de probabilidad. Nosotros consideramos que estas expresiones del Grado 5 de probabilidad son siempre epistémicas, sea la certeza total o no: de este modo mantenemos la coherencia con el criterio semántico de selección, según el cual las expresiones epistémicas se definen por su capacidad de expresar un grado de probabilidad distinto de la certeza total; la pérdida de este valor depende de la situación en que la expresión se utilice; en otras palabras, se debe a motivos pragmáticos, y no semánticos: en (406-407) el contexto no permite ninguna duda respecto a la verdad de la proposición, puesto que en (406) el hablante se refiere a una acción realizada por el sujeto y en (407) narra una acción de la que fue testigo directo. En cambio, en (408-409) del contexto se deduce que el hablante no tiene conocimiento total de la verdad

de la proposición, por lo que las expresiones OBVIOUSLY y CERTAINLY conservan su valor epistémico.³

Los adverbios del Grado 5 se pueden caracterizar, pues, desde el punto de vista semántico como expresiones de certeza casi total (y por tanto de modalidad epistémica), y desde el punto de vista pragmático como enfatizadores de la verdad de la proposición. En algunos contextos el valor semántico se pierde; la causa de esta pérdida se encuentra en la capacidad de estos adverbios para poner énfasis en la verdad de la proposición aunque se sepa que es cierta; mediante el uso de estas expresiones, el hablante incita al oyente a compartir su punto de vista.

B. Preferencias atenuadas

Como hemos señalado en 3.2.1. las expresiones epistémicas en algunos contextos pierden su valor de probabilidad. Exceptuando los adverbios del Grado 5, las demás expresiones epistémicas atenúan la fuerza de la preferencia.

A continuación veremos cómo Hübler (1983 Cap. 4) expone que el uso de expresiones epistémicas en preferencias atenuadas (es decir, sin valor de probabilidad) se debe a motivos de cortesía. También nos referiremos a otros trabajos donde se trata la relación entre las expresiones epistémicas y la

cortesía, aunque sin referencias explícitas a la pérdida del valor de probabilidad: Perkins (1983) y Coates (1987, 1990). En los primeros tres trabajos se utiliza el modelo de análisis de la cortesía propuesto en Brown y Levinson (1978); Coates (1990) se basa en Brown y Levinson (1987), que en líneas generales es un desarrollo del modelo anterior.

Para explicar el tratamiento de las preferencias atenuadas en distintos trabajos debemos adelantar algunas características del modelo de Brown y Levinson; para ello nos basaremos en el libro de 1987, por la mayor explicitud que presenta frente al artículo de 1978.

El análisis de la cortesía de Brown y Levinson se basa en los siguientes supuestos:

- that all competent adult members of a society have (and know each other to have)
- (i) 'face', the public self-image that every member wants to claim for himself, consisting in two related aspects:⁴
 - (a) negative face: the basic claim to territories, personal preserves, rights to non-distraction -i.e. to freedom of action and freedom from imposition.
 - (b) positive face: the positive consistent self-image or 'personality' (crucially including the desire that this self-image be appreciated and approved of) claimed by interactants.
- (ii) certain rational capacities, in particular consistent modes of reasoning from ends to the means that will achieve those ends (Brown & Levinson 1987:61).⁵

Los individuos son, pues, conscientes de que para respetar las reglas de cortesía deben proteger las necesidades de los demás y las suyas propias en lo

desempeña, como veremos a continuación, un papel importante.⁵

Una vez expuesto a grandes rasgos el modelo de Brown y Levinson, describiremos distintas aportaciones sobre las expresiones de modalidad epistémica como realizaciones de estrategias de cortesía: Hübler (1983), Perkins (1983) y Coates (1987:1990).

En 3.1. veíamos cómo la ambigüedad entre la interpretación literal y la no literal era una condición necesaria para considerar las preferencias como atenuadas. Ahora bien, Hübler (1983) indica que el contexto comunicativo permite con frecuencia resolver esta ambigüedad:

Quantity and quality of arguments alone may, though need not, supply the reason for the choice of assertion type. Insofar as the choice may depend on these, the modal assertory assertion would be seen as been based on weaker arguments and as showing stronger anticipation of negation than the categorical assertion, but as being no less assertory. However, the choice of assertion type may also be motivated by ethical considerations regarding the hearer. The explicitly modal formulation, which could then, from a purely objective point of view, be replaced by a categorical assertion, now assumes the function of a hedge. In contrast to this encoding aspect, the decoding viewpoint derives from this choice a systematic ambiguity in modal assertory sentences between a literal reading and a reading as a hedge (...) However, putting this into a communicative framework (...) may well help to overcome this ambiguity. (Hübler 1983:153)

Es decir, la ambigüedad de las preferencias atenuadas se puede salvar

si se conocen los motivos que llevan a los hablantes a utilizarlas. Estos motivos, que Hübler (1983) describe en su Capítulo 4, se explican en términos de imagen negativa: en cuanto a la imagen positiva, indica que no es una razón para atenuar preferencias:

However, as this positive face work is not one of the actual functions of detensifying language devices we shall not consider it further. (1983:157)

La exposición de Hübler (1983) sobre los motivos que llevan a los hablantes a emitir preferencias atenuadas no puede considerarse exhaustiva (tal vez por no disponer de Brown y Levinson (1987)), y no incluye ejemplos, ni inventados ni obtenidos de un corpus. Por otra parte, se ciñe a los actos de habla directos, porque considera que la inclusión de los indirectos precisaría una descripción detallada de ellos. Los motivos de las preferencias atenuadas se describen como sigue:

- a) Predicaciones cualificadoras. Estas preferencias se pueden dividir en seis tipos, según:
- a) el tipo de predicación (alabanza o crítica);
 - b) la persona a quien la predicación va dirigida (el hablante, el oyente o una tercera persona):
- a1) autoalabanza;
 - a2) alabanza al oyente;
 - a3) alabanza a una tercera persona;
 - a4) autocrítica;
 - a5) crítica al oyente;

a6) crítica a una tercera persona.

La amenaza sobre la imagen negativa del oyente es especialmente fuerte cuando la preferencia es una autoalabanza o una crítica al oyente, en el primer caso porque éste puede sentirse menospreciado y en el segundo porque supone un ataque directo a su imagen. Ahora bien, la autocrítica puede ser una amenaza al oyente (porque puede sentirse incluido en la crítica, o sentir vergüenza ante la denigración del hablante hacia sí mismo), y también la alabanza al oyente (éste puede pensar que el hablante espera demasiado de él, viéndose entonces obligado a cumplir). Por último, la amenaza puede existir aun cuando la proposición se refiere a una tercera persona, porque el oyente puede verse implicado tanto en la alabanza como en la crítica, especialmente si se siente cercano a esa tercera persona. He aquí algunos ejemplos (aportados por nosotros) del London-Lund con expresiones epistémicas donde se modalizan preferencias cualificadoras que pueden suponer una amenaza a la imagen del oyente:

-autoalabanza:

(410) I [ha] overheard a man in Barkers today asking for a wok and I apparently was the only other person there who knew what a wok was (2-7, 1297)

-alabanza al oyente:

(411) I think you could do very easily with most secretarial jobs (5-9, 194)

-autocrítica:

(412) I'm afraid I probably sounded rather bad-tempered, but I felt a

bit bad-tempered because he does just push on with these things
(1-2, 1166)

-crítica al oyente:

(413) do ask Worth about this one; I **think** you've been rather playing
that one down rather, Jock, but there wasn't any suggestion
from him that (2-5, 896)

-alabanza a una tercera persona:

(414) B: I wasn't quite sure what he was taking
C: I I don't know at all
B: that **may** be it; the firm **may** have liked him
C: I I've no I no idea
B: and then he **may** be doing yes (1-13, 299, 300, 302)

-crítica a una tercera persona:

(415) try to get books put on reserve, and it doesn't **seem** to work
very well; they they don't you know, it's **probably** because of the
inefficiency of the library staff (3-3, 610)

b) Afirmaciones apodícticas. Si el hablante expone sus conocimientos del mundo invariablemente con aserciones categóricas, dará la sensación de sentirse superior al oyente en sus conocimientos, y éste no se sentirá invitado a intervenir en la conversación, sino que su papel en ésta será pasivo. Para evitar esta sensación, el hablante atenúa las preferencias:

(416) I **think** there are, yeah, there are great transformations I **believe**
because I mean that's sort of small profits and quick return thing (4-6,
742)

Por tanto, el carácter cualificador o apodíctico de la preferencia son motivos que favorecen la interpretación no literal; es decir: en estos casos, el

hablante tenderá a utilizar preferencias atenuadas, de los cuales un tipo de realización es la modalidad epistémica, aun cuando sepa que el contenido proposicional es verdad.

A continuación expondremos el uso de las expresiones epistémicas para expresar cortesía tal como lo han descrito Perkins (1983) y Coates (1987, 1990), basándose también en el modelo de Brown y Levinson.

Perkins (1983:117) afirma que las expresiones modales se utilizan como estrategias de cortesía negativa y que, en general, tanto en la modalidad epistémica como en la deóntica, las expresiones débiles son más corteses que las fuertes, y que los auxiliares modales secundarios (WOULD, SHOULD, COULD, OUGHT TO, MIGHT) son más corteses que los primarios, por la disminución del compromiso que conllevan,

MAY would probably be generally considered more polite than MUST both in its epistemic and deontic sense, on the grounds that possibility and permission are less committal than necessity and obligation (1983:118).

lo que se puede demostrar en pares de ejemplos como los que siguen:

- (417) P357 She **may** have schizoid tendencies.
P358 She **must** have schizoid tendencies.
- (418) P363a Will you let me have a look?
P363b Would you let me have a look?
- (419) P367a Can you tell me the way to the station?
P367b Could you tell me the way to the station?

Perkins (1983:116-117) también relaciona el grado de subjetividad de las expresiones epistémicas con la cortesía: cuanto más objetivas son, la cortesía será mayor. Por ejemplo, (420) es más formal, y por tanto más cortés, que (421):

(420) (P356) It's possible that he's mad.

(421) (P354) He may be mad.

Los trabajos de Jennifer Coates (1987, 1990) analizan la pragmática de algunas expresiones epistémicas en ejemplos concretos extraídos de conversaciones; aunque no aportan una taxonomía de los diferentes usos pragmáticos de las expresiones epistémicas, sus artículos demuestran la importancia de estos usos. Coates destaca el papel de la cortesía; frente a Perkins (1983) y Hübler (1983), estima que las expresiones epistémicas no sólo pueden favorecer la imagen negativa del oyente o del hablante, sino también la positiva.

Antes de exponer el análisis de Coates (1987, 1990), debemos recordar que en estos trabajos se incluyen en la modalidad epistémica no sólo expresiones de grado de probabilidad, sino también otras que comparten con éstas el valor pragmático de reforzar o atenuar la asertividad del hablante, tales como las que siguen (la mayoría de ellas se han visto en 2.1.2.):

- adverbios de grado: SLIGHTLY, A BIT, QUITE...

- marcadores del discurso (cf. Schiffrin 1987): WELL, YOU KNOW, I

MEAN...

- reforzadores: REALLY, ACTUALLY...
- expresiones que cualifican la codificación del mensaje: KIND OF, SORT OF...;
- preguntas arrastre.

He aquí los usos pragmáticos de las expresiones epistémicas descritos en Coates (1987, 1990) (las denominaciones subrayadas son nuestras):

a) Modestia. En el ejemplo que sigue, que Coates (1987:126) cita del corpus London-Lund:

(422) (COA 1987, ej. 23) and um (clears throat) I mean when you get used to that beer, which at its best is **simply you know superb really** it **really is you know** I've **really** got it now **really you know** got it to a T (1-7, 227-235)

el hablante se refiere a la cerveza elaborada en casa, y cualifica su discurso porque no quiere parecer demasiado experto ni tampoco llevar todo el peso de la conversación, dando así oportunidad a los oyentes a participar, de forma que éstos se sienten apreciados. Se puede deducir fácilmente que este uso de las expresiones epistémicas es el descrito en el párrafo de las afirmaciones apodícticas en nuestra exposición de Hübler (1983), pero aquí se interpreta como una estrategia de cortesía positiva y no negativa. Nosotros suscribimos el punto de vista de Coates (1987), porque la modestia supone el respeto y el aprecio a las ideas del oyente al tiempo que impide la sobrevaloración propia, lo cual es beneficioso para la imagen positiva del oyente, más que para la

negativa.

2) Temas delicados. Otro ejemplo de estrategia de cortesía positiva con expresiones epistémicas se da cuando el tema es delicado, como en los ejemplos (423-424) (ambos de Coates (1987)), donde se transmite información desfavorable respecto a una tercera persona; el hablante evita el compromiso total con la verdad de la proposición, para mostrar el apuro que le supone transmitir esa información:

(423) (COA 1987, ej. 19) she looks very sort of um kind of
matronly really

(424) C: well I have quite a lot of body hair

A: no

C: how much has she got?

A: well... no I say it on her chest honestly + and dum and on
... I I do look at this from with an objective clinical eye +
er but I did see what amounted to sort of chest hair . black
she's a very dark sort of dark skinned and sallow complexion
and a [lo] I mean I - I mean I hope I'm just reporting this
without any edge to it - you know so I mean I probably

C: you mean you really feel that she's turning into a gorilla?
(laughter)

3) Expresión de sentimientos. He aquí dos ejemplos donde el hablante expresa su actitud ante dos asuntos graves: la posibilidad de que su cónyuge sea un asesino, y la posibilidad de que sus hermanos no vayan al funeral de su madre. En (425) las expresiones epistémicas aumentan la tentatividad, lo que es comprensible, dado el riesgo que la proferencia supone para la imagen positiva del hablante (éste puede parecer malpensado...); en (426), la fluctuación entre las expresiones fuertes (*absolutely sure*) y débiles (*I mean, I*

think) se debe al conflicto entre los deseos y la incertidumbre del hablante:

(425) (COA 1987 ej. 25) oh god yes **well I mean** we were living in
Yorkshire at the time and I - I **mean** I . I **mean** I did
+ I sort of thought **well** . could it be John

(426) (COA 1990 ej. 4a)

A: I'm absolutely **sure** they'll come, but I **mean** in fact

E: yeah

A: it won't make any odds but I **think** I would be hurt and
angry if they hadn't

4) Suavización de la intromisión en el oyente. El hablante no desea imponerse sobre el oyente y por ello deja que éste se responsabilice de su propia teoría: las expresiones en negrita benefician en este caso a la imagen negativa del oyente, en cuanto que el hablante aminora la intromisión:

(427) (COA 1990, ej. 7) well isn't it **there** a theory that that it, I
mean I **think** it was your theory wasn't it that that it
runs in families

En este apartado hemos visto, mediante el comentario de diversos trabajos, que el uso de que es objeto la modalidad epistémica por parte de los hablantes en la lengua inglesa no se puede captar sólo mediante una descripción semántica de las expresiones epistémicas; en otras palabras, el hablante no siempre utiliza las expresiones epistémicas para asignar un grado de probabilidad a la proposición, sino que a menudo las utiliza para reforzar o debilitar su compromiso ante lo que dice, incluso cuando sabe que la proposición es verdad (perdiéndose entonces el significado de probabilidad). En términos de Halliday, podría decirse que la función interpersonal puede

sobreponerse a la ideacional, hasta tal punto que ésta queda anulada.

El motivo de este último uso de las expresiones epistémicas parece ser siempre la cortesía cuando las expresiones atenúan la fuerza de la preferencia. Ahora bien, nos podemos preguntar: ¿la mitigación conlleva cortesía en todos los casos? Fraser (1980:344) propone una respuesta afirmativa:

The conclusion to draw from this is that mitigation entails politeness, while the converse is not true. In short, mitigation occurs only if the speaker is also being polite.

Por tanto, podemos partir del supuesto de que la pérdida de la probabilidad que sufren las expresiones epistémicas se debe siempre a motivos de cortesía cuando atenúan la fuerza de la preferencia.

Menos obvia es la explicación de la pérdida de la probabilidad acompañada del refuerzo de las preferencia que se da en los adverbios del Grado 5 de probabilidad. No obstante, el modelo de Brown y Levinson (1987) permite la interpretación de que este uso de los adverbios se debe al deseo del hablante de que sus interlocutores compartan su punto de vista (lo que es un tipo de protección de sus propias necesidades de imagen positiva) (428), o bien de enfatizar su acuerdo con el punto de vista del oyente (con lo cual favorece la imagen positiva de éste) (429):

(428) A: but you would you would in Germany anyway because most of the talented people were in the army to begin with

B: oh well, that's **surely** debatable

A: I don't think it's debatable, no (2-3, 155)

(429) b: well I'm sure another branch is South African English

C: **certainly** (2-14, 259)

Por lo tanto, podemos volver a la hipótesis de partida: LA PÉRDIDA DE PROBABILIDAD POR PARTE DE LAS EXPRESIONES EPISTÉMICAS SE DEBE A MOTIVOS DE CORTESÍA. Esta hipótesis se comprobará mediante el análisis informatizado de los textos de conversación de persona a persona que forman parte del corpus London-Lund.

El próximo apartado se dedica al estudio de varios modelos de análisis significativos de la cortesía, estudio que consideramos necesario debido al papel importante de la cortesía en este trabajo.

3.3. ENFOQUES DE ESTUDIO DE LA CORTESÍA

Este apartado consiste en un análisis crítico de tres modelos de estudio de la cortesía significativos e influyentes en la literatura sobre esta materia: Leech (1983) y Fraser (1990); continuaremos, además, la exposición de Brown y Levinson (1987) ya iniciada en 3.2. para facilitar la comprensión de los puntos de vista de diversos autores sobre el uso las expresiones epistémicas como formas de expresar cortesía. En 3.4. se describe el modelo elegido, que es del de Brown y Levinson (1987), con algunas modificaciones en cuanto a las estrategias de cortesía.

3.3.1. EL "PRINCIPIO DE CORTESÍA": GEOFFREY LEECH (1983)

Geoffrey Leech dedica a la cortesía los capítulos 4, 5 y 6 de su obra *Principles of Pragmatics* (1983); en primer lugar afirma que el Principio de Cooperación, tal como lo describe Grice (1975:45-46) no es suficiente para explicar por sí mismo la relación entre el sentido y la fuerza en todos los casos, sino que necesita un principio complementario, el Principio de Cortesía, al cual asigna la categoría de principio de primer orden, al igual que el de Cooperación.

Brown y Levinson (1987:4-5) oponen un argumento, que nosotros suscribimos, a esta igualdad de nivel para ambos principios. La suposición de comportamiento cooperativo es difícil de abandonar: de hecho, cuando el comportamiento parece no cooperativo a primera vista, tiende a interpretarse

como cooperativo a un nivel más profundo (por ejemplo, cuando un cliente habitual de una cafetería ordena "Póngame lo de siempre", su aparente incumplimiento de la Máxima de Cantidad no pretende despistar al camarero, porque sabe que no será el caso, sino resaltar el hecho de que que ambos comparten el conocimiento de lo que el hablante suele pedir en ese local). En cambio el abandono de la cortesía es mucho más fácilmente concebible: así, una expresión como "Cierra la boca" en muchos contextos difícilmente se interpreta como cortés a un nivel más profundo.

Leech (1983:104) distingue cuatro tipos de funciones elocutivas, que desempeñan un papel diferente en la creación y mantenimiento de relaciones:

- (a) COMPETITIVE: The illocutionary goal competes with the social goal; eg ordering, asking, demanding, begging.
- (b) CONVIVIAL: The illocutionary goal coincides with the social goal; eg offering, inviting, greeting, thanking, congratulating.
- (c) COLLABORATIVE: The illocutionary goal is indifferent to the social goal; eg asserting, reporting, announcing, instructing.
- (d) CONFLICTIVE: The illocutionary goal conflicts with the social goal; eg threatening, accusing, cursing, reprimanding.

La cortesía concierne especialmente a los dos primeros tipos: la función competitiva es inherentemente descortés, y el hablante pretende mitigar esta descortesía; la función cordial, por el contrario, es cortés por naturaleza; en cambio, para la función colaborativa la cortesía es en muchos casos irrelevante, y para la función conflictiva está fuera de lugar, puesto que

el hablante no pretende ser cortés, sino todo lo contrario. Leech utiliza las expresiones "cortesía positiva" y "cortesía negativa" en un sentido distinto al de Brown y Levinson (1987): la cortesía negativa consiste aquí en atenuar la descortesía de las elocuciones intrínsecamente descorteses, y la cortesía positiva consiste en reforzar la cortesía de las elocuciones intrínsecamente corteses (1983: 82-83).

A lo largo de su exposición de los Capítulos 5 y 6 Leech expone las máximas de cortesía, que son las siguientes:

- (I) TACT MAXIM (in impositives and commissives)
 - (a) Minimize cost to *other* [(b) Maximize benefit to *other*]
 - (II) GENEROSITY MAXIM (in impositives and commissives)
 - (a) Minimize benefit to *self* [(b) Maximize cost to *self*]
 - (III) APPROBATION MAXIM (in expressives and assertives)
 - (a) Minimize dispraise of *other* [(b) Maximize praise of *other*]
 - (IV) MODESTY MAXIM (in expressives and assertives)
 - (a) Minimize praise of *self* [(b) Maximize dispraise of *self*]
 - (V) AGREEMENT MAXIM (in assertives)
 - (a) Minimize disagreement between *self* and *other*
 - (b) Maximize agreement between *self* and *other*
 - (VI) SYMPATHY MAXIM (in assertives)
 - (a) Minimize antipathy between *self* and *other*
 - (b) Maximize sympathy between *self* and *other*
- (Leech 1983:132)

El contenido de estas máximas recuerda a algunas de las estrategias de

Brown y Levinson (1987), como veremos más adelante. No debemos olvidar, sin embargo, la diferencia de nivel entre éstas y aquéllas, que corresponde a la diferencia de nivel de la cortesía respecto al Principio de Cooperación que hemos comentado unos párrafos más arriba. Al final del Capítulo 5 y a lo largo del Capítulo 6, Leech describe los casos más típicos de aplicación de cada una de estas máximas. La exposición es bastante somera, por lo cual es comprensible que no haya ninguna referencia explícita a la modalidad epistémica. Sí se dan expresiones epistémicas en algunos ejemplos: así, DEFINITELY sirve para exagerar el acuerdo con el oyente en (430) (Leech 1983:138, ej. 23)

- (430) A: A referendum will satisfy everybody.
B: Yes, **definitely**.

Seguidamente, Leech expone algunas consideraciones metalingüísticas sobre la cortesía, señalando que en ciertos casos es necesario referirse al acto de habla que el hablante realiza o solicita al interlocutor ("*Could you tell me what time the bus leaves, please?*", "*I must warn you not to discuss this in public...*"). A continuación describe dos fenómenos relacionados con la cortesía, la ironía y la chanza ("banter"), que permiten al hablante ser descortés y cortés, respectivamente, pareciendo lo contrario.

Por último, describe algo más interesante para nuestros propósitos: la hipérbole y la litotes. La hipérbole se refiere a los casos en que la descripción

del hablante es más fuerte de lo garantizado por el estado de cosas que se describe, mientras que la litotes se refiere al caso contrario. Sobre la hipérbole y la litotes se puede hacer la observación de que son semejantes a las preferencias reforzadas y atenuadas, respectivamente, puesto que resaltan o atenúan una proposición por motivos de cortesía, como se puede ver en los ejemplos que siguen (tomados de Leech 1983:46):

- (431) That was a delicious meal! (hipérbole para cumplir las exigencias de la Máxima de Aprobación)
(432) That's not such a bad meal that I cooked. (litotes para cumplir las exigencias de la Máxima de Modestia)

Leech afirma que otros casos de hipérbole y litotes no se pueden explicar por motivos de cortesía, sino por otro principio: el Principio de Interés: "Say what is unpredictable, and hence interesting". Por su parte, Brown y Levinson (1987:106), como veremos más adelante, consideran la intensificación del interés de lo que se dice como una estrategia de cortesía; nosotros compartimos su postura, pues esta tarea responde a una preocupación del hablante respecto al entretenimiento del oyente.

A continuación debemos mencionar dos inconvenientes que, a nuestro juicio, presenta el modelo de Leech (1983):

- a) otorga a las exigencias de la cortesía un papel demasiado destacado en la pragmática;
- b) lo que es más importante, el ámbito de las máximas es limitado, en el sentido de que se ciñe a los casos de cortesía más o menos prototípicos.

No obstante, adoptaremos los nombres de dos de sus máximas, *tacto* y *modestia*, para designar estrategias de cortesía, como veremos en 3.3.4.

3.3.2. EL CONTRATO CONVERSACIONAL: B. FRASER (1990)

Fraser (1990) reseña cuatro enfoques de la cortesía, pero aquí nos centraremos en su explicación del modelo del Contrato Conversacional (CC), que fue presentado en Fraser y Nolen (1981). Este modelo presupone que, al iniciarse cualquier conversación, los participantes reconocen ciertos derechos y obligaciones, los cuales pueden reajustarse en el transcurso de ésta. Los derechos y obligaciones dependen de los siguientes factores:

-convenciones, que afectan a cualquier conversación: por ejemplo, los participantes deben tomar turnos sucesivamente, hablar un idioma común a todos ellos, hablar lo suficientemente alto para que se entienda...

-condiciones impuestas por instituciones sociales: hablar bajito durante un servicio religioso, dar a ciertas personalidades el tratamiento adecuado...

-encuentros previos y particulares de la situación. Estos factores, a diferencia de los anteriores, son renegociables según los participantes los vayan percibiendo a lo largo de la conversación: posición social, papel de los participantes en la situación, naturaleza de las circunstancias... Por ejemplo, un niño normalmente no tiene poder para autorizar a un padre a hacer nada, o un empleado no suele criticar a su jefe.

La cortesía consiste en participar en la conversación dentro de las condiciones del CC operativas en cada momento.

Contrariamente a Leech (1983) y Brown y Levinson (1987), Fraser no

opina que la cortesía se señala o se implica cuando el hablante se desvía del Principio de Cooperación, sino que la cortesía implica el seguimiento de este principio. La cortesía no es, pues, una desviación de la eficacia racional, sino que es inherente a ésta. A nuestro parecer es cierto que un excesivo alejamiento del Principio de Cooperación es descortés: por ejemplo, el contar un chiste a alguien que está concentrado momentáneamente en una cuenta que no cuadra puede resultar una ruptura flagrante (y por tanto muy descortés) de la Máxima de Relación; del mismo modo, si se dan demasiadas explicaciones como excusas antes de pedir un favor, el interlocutor puede sentirse molesto por la pérdida de tiempo; no obstante, la expresión de cortesía sí suele restar eficacia en cuanto a la comunicación de los contenidos. Prueba de ello es que, cuando lo más importante es la transmisión clara del mensaje, la expresión de cortesía se suprime: es el caso de las tareas colaborativas. Es difícil imaginar a dos personas construyendo un mueble que se hablen entre sí de esta forma: "¿serías tan amable de darme el martillo?", "si no te importa, ayúdame con la sierra, por favor"...

La disminución de la eficacia que conlleva la cortesía se da también en las expresiones epistémicas con pérdida de valor de probabilidad, de forma que sólo se deben utilizar cuando la verdad de la proposición no tiene importancia primordial. Así, el proferir

(433) This year John can't study at University: apparently he did poorly in his A-levels.

aun cuando se sepa sin duda alguna que los exámenes fueron muy malos, es apropiado en ciertas situaciones, pero no en otras: la distancia respecto a lo comunicado que conlleva *apparently* será aceptable (por motivos de cortesía) si el hablante es un vecino que está conversando con otro sobre el hijo de un tercero, pero no si es el tutor escolar de John hablando con su padre, porque en esta situación el hablante tiene que ser capaz de expresar con convicción los motivos que le han llevado a tomar la decisión de suspender al alumno. En resumen, las exigencias de la cortesía conllevan la desviación del Principio de Cooperación en la medida en que la situación lo requiere.

Por otra parte, el ámbito de la cortesía en Fraser (1990) es menor que en los modelos anteriormente expuestos:

(...) Being polite does not involve making the hearer 'feel good', à la Lakoff or Leech, nor with making the hearer not 'feel bad', à la B&L. it simply involved getting on with the task at hand in light of the terms and conditions of the CC. (Fraser 1990:233)

En este punto creemos oportuno recordar la distinción propuesta por Janney y Arndt (1992:22-24) entre "tact" y "social politeness":

The function of social politeness is mainly to provide a framework of standardised strategies for getting gracefully into, and back out of, recurring social situations (...)

(...)Being tactful is not simply a matter of behaving in a socially "correct" way -i.e., following rules of social usage; rather, it is a matter of behaving in an interpersonally supportive way. It involves empathising with others, and not saying or doing things that threaten them, offend them, or injure their feelings.

(Janney y Arndt 1990:23)

La "social politeness" trata de las estrategias convencionales que se utilizan en situaciones recurrentes como los saludos, la presentación de unas personas a otras, la introducción o conclusión de temas determinados, la despedida, etc. El "tact" comprende la cortesía en un sentido más amplio; Janney y Arndt trasladan metafóricamente estas dos nociones al ámbito de la conducción: un conductor actúa con "social politeness" si obedece las reglas de tráfico, pero también con otras estrategias y trucos propios para evitar conflictos, los cuales corresponden al "tact".⁸ Más adelante, describen de forma teórica la diferencia entre estos dos conceptos:

The difference between tact and social politeness is that whereas the function of social politeness is essentially to coordinate social interaction - to regulate the mechanical exchange of roles and activities - the function of tact is quite different: namely to preserve face and regulate interpersonal relationships. (Janney y Arndt 1990:24, subrayado nuestro)

El modelo de Fraser, al conceder menos importancia a los sentimientos de los participantes y más a la cooperación en la realización de tareas, se acerca a la noción de "social politeness" de Janney y Arndt. De ahí que no sea especialmente adecuado para nuestros propósitos, porque las expresiones epistémicas, como se puede deducir de 3.2., no son medios recurrentes para expresar cortesía en situaciones dadas, sino que sirven para dar sensación de modestia, suavizar la intromisión en el oyente, tratar temas delicados... Es decir, se utilizan para preservar la imagen y regular las relaciones interpersonales, tal como corresponde a la definición de "tact".

Por otra parte hemos de tener en cuenta que nuestro análisis se efectuará no sobre conversaciones enteras, sino sobre un gran número de expresiones que serán el punto central de una entrada de concordancia con cinco líneas de contexto. El modelo de Fraser exige un estudio de las condiciones del CC en el inicio de la conversación, así como de la evolución de estas condiciones a lo largo de la misma. De ahí que resulta más adecuado para el análisis de conversaciones enteras, mientras que el modelo de Brown y Levinson se adapta mejor a nuestras necesidades.

3.3.3. LAS ESTRATEGIAS DE CORTESÍA: P. BROWN Y S. LEVINSON (1987)

Como ya hemos adelantado en 3.2.2, el enfoque de Brown y Levinson (1987) se basa en las nociones de "imagen", "actos amenazadores de la imagen (AAIs)", "cortesía positiva" y "cortesía negativa". Brown y Levinson no proponen una definición explícita de la cortesía; ahora bien, Watts (1989) propone una definición compatible con este enfoque:

Looked at in either linguistic or non-linguistic terms, *politic behavior* can be defined as socio-culturally determined behavior directed towards the goal of establishing and/or maintaining in a state of equilibrium the personal relationships between the individuals of a social group, whether open or closed, during the ongoing process of interaction. Any imbalance in the structure of such interdependent relationships may lead to a disturbance in the interaction and a possible breakdown of communication. (Watts 1989:135).

Este equilibrio en las relaciones personales se puede establecer o mantener favoreciendo las necesidades de imagen positiva y/o negativa, tanto del oyente como, con menos frecuencia, del hablante mismo. Este concepto de la cortesía es, pues, equiparable al de "tact" propuesto por Janney y Arndt, por lo cual es adecuado para nuestros propósitos.

Las estrategias suelen servir para amortiguar AAIs; ahora bien, Brown y Levinson (1987) especifican que ello no siempre es el caso: en ciertas ocasiones las estrategias no amortiguan AAIs que amenacen la imagen del hablante o la del oyente, sino que sirven simplemente para lograr un mayor

acercamiento a éste:

It is precisely this association with intimate language usage that gives the linguistics of positive politeness its redressive force. Positive-politeness utterances are used as a kind of metaphorical extension of intimacy, to imply common ground or sharing of wants to a limited extent even between strangers who perceive themselves, for the purposes of interaction, as somehow similar. For the same reason, positive-politeness techniques are usable not only for FTA redress, but in general as a kind of social accelerator, where S, in using them, indicates that he wants to 'come closer' to H. (Brown y Levinson 1987:103).

Por ejemplo, en (434) el hablante utiliza como estrategia de cortesía la repetición de *could* para resaltar su acuerdo con el oyente, no para amortiguar ningún AAI:

- (434) B: oh well I thought they got in
a: yes; well it could've could've been (5-11, 686)

Este uso de las estrategias de cortesía se da cuando la función elocutiva de la preferencia es intrínsecamente cortés, es decir, pertenece al grupo "convivial" de Leech (1983:104); las estrategias sirven en este caso para enfatizar aún más la cortesía potencial del contenido proposicional en el acto comunicativo.

Recordemos cómo describe Leech esta función elocutiva:

The illocutionary goal coincides with the social goal; eg offering, inviting, greeting, thanking, congratulating.

Las estrategias de cortesía se dividen en dos tipos fundamentales, que Brown y Levinson denominan superestrategias (véanse pp. 18-21):

A. estrategias abiertas ("on record"), si su intención comunicativa es clara

para los participantes en la conversación; estas estrategias se dividen en dos tipos:

1. estrategias de cortesía positiva;
2. estrategias de cortesía negativa;

B: 3. **estrategias encubiertas** ("off record"), donde es posible interpretar más de una intención comunicativa, de modo que no se puede considerar que el hablante se haya comprometido con ninguna de estas intenciones.

A continuación listamos la totalidad de los tipos y subtipos de estrategias que Brown y Levinson (1987) distinguen (pp. viii-x del índice), a fin de proporcionar una idea general de estas estrategias. Los subtipos de cada estrategia se omiten por razones de longitud de la lista:

A. POSITIVE POLITENESS

A1) Claim common ground

- Strategy 1: Notice, attend to H (his interests, wants, needs, goods)
- Strategy 2: Exaggerate (interest, approval, sympathy with H)
- Strategy 3: Intensify interest to H
- Strategy 4: Use in-group identity markers
- Strategy 5: Seek agreement
- Strategy 6: Avoid disagreement
- Strategy 7: Presuppose/raise/assert common ground
- Strategy 8: Joke

A2) Convey that S and H are cooperators

- Strategy 9: Assert or presuppose S's knowledge of and concern for H's wants
- Strategy 10: Offer, promise
- Strategy 11: Be optimistic
- Strategy 12: Include both S and H in the activity
- Strategy 13: Give (or ask for) reasons

Strategy 14: Assume or assert reciprocity

A3) Fulfil H's want for some X

Strategy 15: Give gifts to H (goods, sympathy, understanding, cooperation)

B. NEGATIVE POLITENESS

B1) Be direct

Strategy 1: Be conventionally indirect

B2) Don't presume/aassume

Strategy 2: Question, hedge

B3) Don't coerce H

Strategy 3: Be pessimistic

Strategy 4: Minimize the imposition, R_x

Strategy 5: Give deference

B4) Communicate S's want not to impinge on H

Strategy 6: Apologize

Strategy 7: Impersonalize S and H

Strategy 8: State the FTA as a general rule

Strategy 9: Nominalize

B5) Redress other wants of H's

Strategy 10: Go on record as incurring a debt, or as not indebteding H

C. OFF RECORD

C1) Invite conversational implicatures

Strategy 1: Give hints

Strategy 2: Give association clues

Strategy 3: Presuppose

Strategy 4: Understate

Strategy 5: Overstate

Strategy 6: Use tautologies

Strategy 7: Use contradictions

Strategy 8: Be ironic

Strategy 9: Use metaphors

Strategy 10: Use rhetorical questions

C2) Be vague or unambiguous: Violate the Manner Maxim

Strategy 11: Be ambiguous

- Strategy 12: Be vague
- Strategy 13: Over-generalize
- Strategy 14: Displace H
- Strategy 15: Be incomplete, use ellipsis

El modelo de Brown y Levinson (1987) ha recibido críticas en el sentido de que su concepto de las relaciones sociales es pesimista, y que la imagen es muy vulnerable.⁹ Nosotros creemos que esa impresión se debe a la minuciosidad con que la cortesía se trata este modelo: en la conversación de cada día el intercambio de AAIs entre los usuarios del lenguaje es constante; por ello los consideramos naturales y no nos solemos detener apenas en ellos (siempre que el grado de amenaza a nuestra imagen se encuentre dentro de lo socialmente aceptable). La diferencia de percepción de los AAIs entre los especialistas y los demás usuarios de la lengua es comparable a la diferencia de impresión que produce cualquier objeto, según se vea con o sin microscopio.

De la exposición anterior se desprende que el modelo de Brown y Levinson (1987) tiene la ventaja indudable de que su concepto de la cortesía es amplio, incluyendo la noción de "tact" de Janney y Arndt, además de la "social politeness"; asimismo, puede abarcar gran cantidad de casos, incluyendo las preferencias reforzadas con expresiones del Grado 5 de probabilidad, en la estrategia "Seek agreement". Por otra parte, el espacio amplio que ocupa la cortesía está dividido con precisión en numerosas

estrategias, de modo que es posible la realización de un estudio muy profundo de la cortesía.

Debemos también mencionar que Brown y Levinson se refieren explícitamente a la compatibilidad de este modelo con una de las teorías pragmáticas más atractivas que se han propuesto últimamente, a saber, la Teoría de la Pertinencia, propuesta por Sperber y Wilson (1986):

More radical still is the Sperber and Wilson attempt (1986; see also Wilson and Sperber (1981) to reduce all the maxims to one super-maxim of Relevance, which is less of a maxim (on their view) than a natural human propensity to maximize the informational value of environmental stimuli. On this view, implicatures of politeness would presumably arise in the same way that all the implicatures do, namely, on the assumption that what the speaker said was relevant (maximized information pertinent to the context), certain (polite) presumptions would have to be made.
(Brown y Levinson 1987:4)

La expresión de la cortesía es, pues, pertinente, aun cuando suponga un esfuerzo adicional para el procesamiento del contenido, porque es necesaria para el establecimiento, mantenimiento o mejora de relaciones entre el hablante y el oyente. Tal como afirma Jucker (1988:383-384)

An indirect formulation, incurring additional processing effort for the addressee, might be more relevant in a given situation because it makes some face-threatening assumptions less manifest than a direct formulation would have done.¹⁰

Por ejemplo, el uso de *probably* en

(435) I'm afraid I **probably** sounded rather bad-tempered, but I felt a bit bad-tempered because he does just push on with these

things (1-2, 1166)

supone, con respecto a la aserción categórica, un mayor esfuerzo en el procesamiento de la información dada, pero al mismo tiempo expresa cortesía, porque pone de manifiesto más débilmente algunos supuestos amenazadores de la imagen (concretamente, de la imagen positiva del hablante).

A nuestro parecer, los motivos expuestos anteriormente justifican la adopción del modelo de Brown y Levinson (1987) para el análisis de las expresiones epistémicas como medios de expresión de cortesía. No obstante, para una mejor adaptación a nuestros propósitos, hemos considerado conveniente introducir algunas modificaciones a este modelo, que se explicarán en el próximo apartado.

3.3.4. MODIFICACIONES AL MODELO DE BROWN Y LEVINSON (1987)

Para aplicar las estrategias de cortesía de Brown y Levinson (1987) a las expresiones epistémicas del London-Lund hemos trabajado a modo de prueba con cinco textos de este corpus (1-1, 1-2, 1-3, 1-4 y 1-5); al contrastar de esta forma el modelo con los datos, hemos considerado conveniente introducir algunas modificaciones al modelo original, tal como anunciábamos al final de 3.3.3. Este trabajo consiste en la explicación de estas modificaciones, así como el porqué de cada una de ellas.

A. REORGANIZACIÓN DE LA JERARQUÍA DE LAS ESTRATEGIAS

Recordemos que Brown y Levinson distinguen tres superestrategias: abiertas (que a su vez se dividen en estrategias de cortesía positiva y negativa) y encubiertas. Estas superestrategias, según los propios autores reconocen (1987:17-21), han suscitado numerosas críticas, especialmente en lo que se refiere a su carácter jerárquico (de menor a mayor gravedad del AAI se utilizan las estrategias de cortesía positiva, las de cortesía negativa o las encubiertas, por ese orden) y a su exclusividad mutua. Los argumentos en contra se pueden resumir como sigue: 1) la naturaleza de los dos tipos de cortesía, positiva y negativa, es diferente porque la cortesía positiva concierne a todos los aspectos de la imagen positiva de las personas, mientras que la cortesía negativa se refiere a los AAIs; debido a esta diferencia de naturaleza, las estrategias de cortesía positiva y negativa no son comparables en términos

de gravedad de los AAIs; 2) se han encontrado algunos casos contrarios a esta jerarquía, en que las estrategias abiertas parecen más corteses que las encubiertas;¹¹ 3) las estrategias encubiertas pueden mezclarse con las abiertas en una preferencia determinada, no existiendo entonces exclusividad mutua.

No obstante, Brown y Levinson afirman que la jerarquía se puede mantener en líneas generales, contando con excepciones; de ahí que hayan decidido mantener estas tres superestrategias, aunque no descartan otras alternativas:

In our view, present evidence is too equivocal to entail the abandonment of our original scheme. But we do concede that the possibility that the off-record strategy is independent of, and co-occurrent with, the other two super-strategies is something which definitely requires close investigation. (Brown y Levinson 1987:21)

A estas críticas se puede añadir el hecho de que las superestrategias abiertas y encubiertas constan en realidad de los mismos subtipos, pese a los diferentes nombres que Brown y Levinson (1987) les asignan. Obsérvese la asimetría entre los nombres de las estrategias abiertas, en los que se describe el modo en que el hablante actúa sobre la imagen positiva o negativa del hablante ("claim common ground", "seek agreement", "avoid disagreement", "don't coerce H"...), y los nombres de las estrategias encubiertas, donde este modo de actuar no se describe ("give hints", "give association clues, "presuppose"...). Los modos de actuar en ambos tipos de estrategia son los

mismos: así, una insinuación (perteneciente, por tanto, a la estrategia "give hints") se utilizará, con toda probabilidad, para evitar el desacuerdo ("avoid disagreement") o bien para sugerir al oyente un curso de acción dándole opciones ("don't coerce H"), por lo cual puede considerarse como una estrategia indirecta de cortesía positiva o negativa. Como ejemplo ilustrativo, (436-437) pertenecen en la estrategia encubierta número 4 "understate", pero (436) es a su vez clasificable dentro de "don't coerce H", y en (437) la expresión epistémica mitiga una autoalabanza, por lo que se incluye en el subtipo "give deference", dentro de "don't coerce H":

- (436) now this Irons I **thought** it **might** be worth looking at if Carol
agreed (2-6, 1095)
(437) I [ha] overheard a man in Barkers today asking for a wok and
I **apparently** was the only other person there who knew what
a wok was (2-7, 1297)

Por otra parte, la distinción entre realizaciones abiertas y encubiertas de los AAIS no parece contundente, sino más bien distintos puntos de un continuo; por ejemplo, es fácil imaginar preferencias más o menos indirectas por las cuales el hablante sugiere al oyente la realización de una acción determinada:

- (438) A: and also, although she's obviously highly qualified, her field
isn't one that I think
? [mhm]
A: we need go for; and if she is also rather dubious on age
grounds, I **think** that's how you should get around it (2-6, 1156)
(439) well I [m] I would like to say at this point that I'm a bit
doubtful about looking for a modern drama expert (2-6, 386)
(440) Erotic Inferno and Hot Acts of Love, I don't **think** they're quite

down our street (2-10, 666)

En (438) se indica explícitamente la acción que el hablante sugiere al oyente, así como la recomendación al oyente para que realice esa acción; (en 439) se indica la acción pero no la obligación, y en (440) no está explícita ni la acción ni la obligación. (438) es una estrategia abierta, donde el hablante claramente sugiere al oyente un curso de acción determinado (aunque esta imposición queda amortiguada con *should*); (440) es una estrategia encubierta (se puede interpretar como una sugerencia atenuada para no ir a ver las películas citadas, pero también como transmisión de información sobre el tipo de películas de que se trata...); sin embargo, (439) queda a medio camino entre ambos tipos de estrategias.

Por estas razones preferimos distinguir, en primer lugar, entre diversas estrategias de cortesía, y dentro de ellas, si procede, entre realizaciones más o menos directas o indirectas, sin utilizar los términos "abierta" o "encubierta".

Las demás modificaciones se refieren a los subtipos de cada una de las tres superestrategias de Brown y Levinson, por lo cual entran en las previsiones de los propios autores:

(...) It should be pointed out, first of all, that our strategies were never intended as an exhaustive taxonomy of utterance styles, but rather as an open-ended set of procedures for message construction, and they therefore do not necessarily provide sensible

categories for quantitative research. (Brown y Levinson 1987: 21-22)

Las estrategias que sugerimos en este apartado se han establecido por el cotejo entre las estrategias de Brown y Levinson y una parte de los textos del London-Lund; por tanto, son más adecuadas que las originales para un análisis cuantitativo.

B. SUPRESIÓN DE "QUESTION, HEDGE" COMO ESTRATEGIA AL MISMO NIVEL DE LAS DEMÁS

Brown y Levinson incluyen en su Estrategia de cortesía negativa número 2 los *hedges*, los cuales se definen como sigue:

In the literature, a 'hedge' is a particle, word, or phrase that modifies the degree of membership of a predicate or noun phrase in a set; it says of the membership that it is *partial*, or true only in certain respects, or that it is *more* true and complete than perhaps might be expected (note that this latter sense is an extension of the colloquial sense of 'hedge'). (1987:145)

Brown y Levinson (1987) consideran como *hedges* los "strengtheners", como EXACTLY, PRECISELY, EMPHATICALLY y los "weakeners", como SORT OF, RATHER, PRETTY...¹² En este sentido todas las expresiones epistémicas se pueden incluir en el concepto de *hedge*, porque refuerzan el valor de verdad de la proposición (CERTAINLY, OBVIOUSLY...) o bien lo atenúan (SUPPOSE, THINK...)¹³ Brown y Levinson afirman que los *hedges* protegen la imagen negativa del oyente

(...) by carefully presuming or assuming that anything involved in the FTA is desired or believed by H. This

will include avoiding presumptions about H, his wants, what is relevant or interesting or worthy of his attention - that is, keeping ritual distance from H.(1987:144)

No obstante, creemos que ésta no es, ni mucho menos, la única función de los *hedges*, tal como los definen Brown y Levinson (1987); los *hedges* modifican el compromiso del hablante respecto a la verdad de la proposición, y por ello pueden realizar un gran número de estrategias de cortesía, positiva o negativa (todas las que veremos en 3.4.), y no sólo un tipo de estrategia de cortesía negativa. Esta multifuncionalidad de los *hedges* se verá a lo largo de la exposición de las estrategias de cortesía de este apartado; ahora ilustraremos nuestra postura con los ejemplos que siguen, donde el hablante emplea *hedges* atenuadores con propósitos distintos de la posible incredulidad o falta de deseo del oyente: en (441) las expresiones epistémicas pretenden ante todo expresar modestia al transmitir la información, y en (442) se utilizan para disminuir la asertividad por ser la información desfavorable a una tercera persona:

(441) I **think** there are, yeah, there are great transformations I **believe** because I mean that's sort of small profits and quick return thing (4-6, 742)

(442) the funny thing about it was that he **apparently** played cricket; this always **seemed** to be rather odd (1-6, 1149-1150)

C. SUPRESIÓN DE LAS ESTRATEGIAS DE CORTESÍA QUE NO SE REALIZAN MEDIANTE EXPRESIONES DE MODALIDAD EPISTÉMICA

Las siguientes estrategias no entran en el análisis, porque no se pueden

realizar mediante expresiones epistémicas:

a) Estrategias de cortesía positiva

Strategy 2: Exaggerate (interest, approval, sympathy with H);

Strategy 4: Use in-group identity markers;

Strategy 10: Offer, promise;

Strategy 12: Include both S and H in the activity;

Strategy 13: Give (or ask for) reasons;

Strategy 14: Assume or assert reciprocity;

Strategy 15: Give gifts to H (goods, sympathy, understanding, cooperation);

b) Estrategias de cortesía negativa

Strategy 4: Minimize the imposition, R_{\perp} ;

Strategy 7: Impersonalize S and H;

Strategy 8: State the FTA as a general rule;

Strategy 10: Go on as incurring a debt, or as not indebting H.¹⁴

La estrategia 9, "Nominalize", puede involucrar expresiones epistémicas, especialmente en textos formales ("the possibility that..."). La cortesía que aporta la nominalización consiste en el aumento de la formalidad y la objetivización. En nuestro análisis no tendremos en cuenta esta estrategia por dos motivos:

1) la nominalización se da muy raramente en nuestro corpus, lo cual

es comprensible debido a que los textos son conversaciones de persona a persona. Como veremos en el Capítulo 5, los escasos sustantivos epistémicos que se han encontrado no otorgan carácter objetivo ni formal a la modalidad epistémica, debido a su valor emotivo y al contexto lingüístico ("I have a *hope* that...", "my *feeling* is that..."). Sólo hemos encontrado un ejemplo en el que un sustantivo expresa modalidad epistémica objetiva, donde el carácter coloquial de algunos términos del contexto lingüístico no permite considerar la cláusula como formal:

- (443) A: yeah, along to Queen's Lane, yeah
 B: yeah
 A: there's **no doubt** about car batteries, anything like that; it's
 [faen] the stuff they've got in there (1-7, 867)

2) la nominalización, a diferencia de otras estrategias, no consiste en la inserción de una expresión epistémica, sino en el cambio de categoría sintáctica de la misma. Por ejemplo, (444) es una construcción alternativa a (445) pero no a (446); en cambio, (447) puede interpretarse como una alternativa a (448):

- (444) The **possibilities** that he's recovered are high.
 (445) He **may** well have recovered.
 (446) He has recovered.
 (447) C: oh God! God! God!
 A: he is I think a... crank
 C: why did that get him unemployed? (2-14, 769)
 (448) C: oh God! God! God!
 A: he is a... crank
 C: why did that get him unemployed?

D. REORGANIZACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS DE BROWN Y LEVINSON (1987)

Una vez suprimidas las estrategias indicadas en el apartado anterior, nos quedan las siguientes:

a) Estrategias de cortesía positiva:

Strategy 1: Notice, attend to H (his interests, wants, needs, goods);

Strategy 3: Intensify interest to H;

Strategy 5: Seek agreement;

Strategy 6: Avoid disagreement;

Strategy 7: Presuppose/raise/assert common ground;

Strategy 8: Joke

Strategy 9: Assert or presuppose S's knowledge and concern for H's wants;

Strategy 11: Be optimistic.

b) Estrategias de cortesía negativa:

Strategy 1: Be conventionally indirect;

Strategy 3: Be pessimistic;

Strategy 5: Give deference;

Strategy 6: Apologize.

En esta lista de estrategias se puede ver cómo algunas son muy similares, por lo que consideramos conveniente unir las:

a) las estrategias de cortesía positiva 1) y 3) tienen en común la atención a los

intereses del oyente, siendo la diferencia que en 3), frente a 1), el oyente sabe que el hablante ya conoce sus intereses. (449) sería un ejemplo de la Estrategia 1, y (450) de la Estrategia 3. La diferencia parece poco importante:

(449) You **must** be hungry, it's a long time since break how about some lunch? (B&L (1987) p. 103, ej. 2)

(450) (Est. 1)

A: I've only had'em for three months; oh, it'll probably be all right

b: surely; but you're doing quite interesting things here, aren't you? Tell me about that (1-10, 600)

Dentro de esta estrategia podríamos considerar las disculpas (que Brown y Levinson (1987) clasifican como estrategias de cortesía negativa) cuando el hablante, antes o después de sugerir al oyente un curso de acción determinado, enfatiza la molestia que ello puede suponer para el oyente, mostrando así interés por éste:

(451) can I ask you then to have a go at talking about [dhi] Piggottian aesthetic? I know that's a hard, **presumably** a very hard question (3-6, 526)

Por estas razones, reagruparemos estas estrategias en una sola, que llevará el nombre de *interés por el oyente*.

b) Las estrategias de cortesía negativa 1) y 3) consisten en disminuir la asertividad de una cláusula donde, de un modo más o menos indirecto, el hablante sugiere un curso de acción determinado para el oyente. Ejemplos ilustrativos del parecido de estas estrategias se pueden encontrar en Brown y

Levinson (1988):

(452) (BL 9, Est. 1, p. 135) You could **perhaps** pass the salt.

(453) (BL 45, Est. 3, p. 175) **Perhaps** you'd care to help me.

Por esto, consideramos que ambas estrategias se pueden reunir en una sola, que denominaremos *suavización de directivas*.

c) La estrategia de cortesía 5 "Seek agreement" se puede dividir en dos tipos, según que el hablante intente convencer al oyente de sus ideas (entonces la estrategia está orientada hacia su propia imagen positiva) (454) o enfatizar el acuerdo con algo que previamente dice el oyente (estando la estrategia orientada, pues, a la imagen positiva del oyente) (455):

(454) I'm sure they've got plenty of money; they can obviously afford to throw it around (6-2, 2990-3000)

(455) B: oh well I thought they got in

a: yes; well it could've could've been (5-11, 686)

Por esto, dividiremos la estrategia 5 "Seek agreement" en dos estrategias: *persuasión* y *expresión de acuerdo*.

E. ADICIÓN DE NUEVAS ESTRATEGIAS DE CORTESÍA

Por último, creemos que a las estrategias propuestas en Brown y Levinson (1987) se podrían añadir otras, que pueden realizarse mediante expresiones de modalidad epistémica:

a) Estrategias de cortesía positiva

1) El hablante modaliza una cláusula cuyo contenido es desfavorable o muy comprometido, protegiendo así tanto su propia imagen positiva (al disminuir su responsabilidad frente a la información que transmite) como la imagen positiva del oyente (al asumir que éste se encuentra incómodo al recibir esa información, y por tanto que ambos comparten los mismos valores). Daremos a esta estrategia el nombre de *tacto*:

(456) try to get books put on reserve, and it doesn't seem to work very well; they they don't you know, it's probably because of the inefficiency of the library staff (3-3, 610)¹⁵

2) Una estrategia similar a ésta consiste en expresar desconocimiento de algo que se considera absurdo, evitando así el uso de palabras con connotaciones negativas. Aquí el AAI amenaza únicamente al oyente, y el hablante intenta suavizarlo del mismo modo que en el *tacto*; el hablante, en cambio, no oculta su desagrado, con lo cual no protege su imagen positiva. Llamaremos a esta estrategia *pretensión de desconocimiento*:

(457) I wonder what Millicent's doing and if she's stopped screaming yet (4-1, 656)

3) Brown y Levinson (1987:178-187) consideran la mitigación de las autoalabanzas como un modo de deferencia hacia el oyente, y por tanto dentro de la estrategia de cortesía negativa nº 5 "Give deference". A nuestro juicio, las autoalabanzas suponen más bien una amenaza para la imagen

positiva del oyente, porque el aprecio del hablante hacia sí mismo puede interpretarse como menosprecio para el oyente. La mitigación de las autoalabanzas es, pues, una estrategia de cortesía positiva, tal como afirma Coates (1987); esta estrategia recibirá el nombre de *modestia*, adoptado de Leech (1983):

- (458) I [ha] overheard a man in Barkers today asking for a wok and I apparently was the only other person there who knew what a wok was (2-7, 1297)

4) Una estrategia inversa a la anterior es la que llamaremos *autoprotección*, donde el hablante protege sus propias necesidades de imagen positiva ante una amenaza, que puede provenir de un AAI del oyente (459), o de un hecho o estado que le desfavorece (460):

- (459)(hablando de la influencia de la grabadora en el habla de a)
 b: I think you're aware of it because there's your language is slightly more precise
 a: no, I don't think this is true; I don't think mine is more precise (4-1, 1069-1070)
 (460) A: I was a little prejudiced because of being interested in the things she's doing; I felt maybe I was being
 ? : [m]
 A: absurd, because she she seemed a tidy applicant (2-6, 681)

b) Estrategias de cortesía negativa

1) La estrategia de cortesía negativa número 2 de Brown y Levinson (1987), "question, hedge" cubría los casos en que la asertividad se aumentaba o se disminuía, al no suponer el hablante que el oyente estaba dispuesto a creer en la verdad de la proposición. Ahora bien, parece que los aumentos de

la asertividad se pueden explicar mejor en términos de cortesía positiva (concretamente en la estrategia que hemos llamado *persuasión*): el hablante desea que lo que afirma sea creído, y por tanto apreciado por parte del oyente; por tanto, defiende sus necesidades de imagen positiva aun a expensas de la imagen negativa del oyente, el cual puede sentir que el hablante se inmiscuye en sus opiniones. En cambio, la disminución de la asertividad se puede usar para respetar la imagen negativa del oyente, la cual prevalece sobre la imagen positiva del hablante, indicándose que lo dicho es solamente una opinión, admitiéndose la disconformidad por parte del oyente. Esta estrategia se denominará *respeto a las ideas del oyente*, y, como se puede ver, es opuesta a la de *persuasión*:

(461) I think this is probably a difference between English and Americans; it's probably ironing out, but the idea I I suppose the idea of a certain code of behaviour, what what I would call being a gentleman... (5-8, 356)

2) No obstante, debemos distinguir la estrategia de *respeto a las ideas del oyente* de la estrategia que denominaremos *suavización del desacuerdo*. Ésta corresponde a la estrategia de cortesía positiva nº 6 de Brown y Levinson "avoid disagreement", pero a nuestro juicio forma parte de la cortesía negativa, porque el hablante, cuando mitiga cláusulas que expresan una opinión contraria a la del oyente, disminuye la sensación de imposición:

(462) a: own use of his know-how by personal investment
A: for himself you mean
a: yes
A: I would have said he made it more for clients

a: [mhm]

A: because it's a question of not being able to see the wood for the trees (2-2, 987)

3) El hablante puede sugerir un curso de acción para sí mismo en vez del oyente (es decir, pedir un permiso) y disminuir la asertividad de la cláusula (lo cual puede hacer mediante expresiones epistémicas) para hacerlo de forma más indirecta. Llamaremos a esta estrategia *suavización de la petición de permiso*:

(463) A: mustn't take up the time of

B: [m]

A: on Piggott, so perhaps I ought to ask you some further questions (3-6, 717)

4) El hablante pretende obtener información del oyente acerca de una cuestión determinada, pero no desea imponerle la obligación de contestar, por lo cual le hace una sugerencia que se puede interpretar o no como pregunta, de forma que el oyente tiene la libertad de contestar o no. Esta estrategia se denominará *búsqueda de contestación del oyente*:

(464) A: I think that went very well

B: yes, I I think it did on the whole

A: you sound a bit dubious

B: no; well, I I get rather fed up of some of the youngsters and the claptrap they talk sometimes (1-1, 767)

(465) [dhi] this ghastly set-up of of a woman's college, which is just another world; I don't know if you've had any dealings with it; it's just grotesque (1-3, 510)

F. ESTRATEGIAS DE CORTESÍA FINALES

Las estrategias de cortesía que distinguiremos en este trabajo son, pues, las siguientes:

a) Estrategias de cortesía positiva:

- 1) *tacto*;
- 2) *pretensión de desconocimiento*;
- 3) *modestia*;
- 4) *autoprotección*;
- 5) *creencia educada*;¹⁶
- 6) *interés por el oyente*;
- 7) *suposición de conocimiento común*;¹⁷
- 8) *broma*;
- 9) *persuasión*;
- 10) *expresión de acuerdo*.

b) Estrategias de cortesía negativa:

- 11) *respeto a las ideas del oyente*;
- 12) *suavización del desacuerdo*;
- 13) *suavización de directivas*;
- 14) *suavización de petición de permiso*;
- 15) *búsqueda de contestación del oyente*.

3.4. MODALIDAD EPISTÉMICA Y ESTRATEGIAS DE CORTESÍA

Una vez expuestas las modificaciones al análisis de Brown y Levinson (1987), procedemos a la descripción de cada una de las estrategias de cortesía de la lista final. El estudio de las estrategias comenzará con una definición basada en los siguientes criterios:

- cuál es la imagen a que la estrategia concierne;
- si suavizan un AAI, o si refuerzan el potencial de cortesía del conatenido proposicional en el contexto comunicativo;
- si la estrategia concierne al intercambio de bienes y servicios o de información y, en este último caso, si la información concierne al hablante, al oyente o a una tercera persona.

Asimismo, describiremos los subtipos más frecuentes de cada estrategia que hemos encontrado en el London-Lund y las características de sus realizaciones más frecuentes. Respecto a este corpus, debemos recordar que hemos seleccionado los textos de conversación de persona a persona, donde las variables que afectan a los AAIs se pueden describir como sigue:

- poder relativo: los hablantes están en una posición de igualdad;
- distancia social: los hablantes se conocen entre sí, y por tanto se tratan con relativa familiaridad; sin embargo, no debemos olvidar que su nivel de educación es elevado, lo que supone una restricción a esta familiaridad;
- grado de imposición: puede ser mayor o menor, según el AAI. No tiene, pues, un valor definido en los ejemplos que analizaremos; de él dependerá, en

buena parte, la elección de una expresión epistémica determinada.

a) ESTRATEGIAS DE CORTESIA POSITIVA

3.4.1. TACTO

Esta estrategia suaviza un AAI que se trata de la transmisión de una información comprometida o desfavorable respecto a una tercera persona. La estrategia de *tacto* afecta a la imagen positiva del hablante, el cual se distancia de la responsabilidad que supone el comunicar dicha información, por los motivos que se exponen en Givón (1990:824):

The hazardous information principle

- a. Knowledge is power, but power is responsibility.
- b. Information may be coveted, it may also be hazardous and socially destabilizing.
- c. Transmitting new information may yield a clear social advantage, but it also incurs some risks.
- d. Therefore, being identified explicitly as the author of information may be unwise, and must be avoided.

También se ve afectada la imagen positiva del oyente, de quien el hablante asume que no se encuentra cómodo frente a la información dada (es decir, que comparte sus valores) y por ello modaliza la cláusula.

Como hemos sugerido anteriormente, las razones por las que se emplea esta estrategia son fundamentalmente dos:

A) la información es desfavorable:

A1) información desfavorable para una tercera persona: se utiliza una

expresión epistémica relativamente débil aun cuando en realidad el hablante sabe la verdad de la proposición o está muy seguro (466-469); asimismo, se puede indicar que se desconoce la verdad de la proposición, cuando la creencia está inclinada hacia lo desfavorable (470-471):

- (466) B: you know I mean he was suspected of having lung cancer, and **presumably** he's got something equally fatal, or **perhaps** it is lung cancer (1-4, 1042-1043)
- (467) the funny thing about it was that he **apparently** played cricket; this always **seemed** to be rather odd (1-6, 1149-1150)
- (468) C: oh God! God! God!
A: he is I think a... crank
C: why did that get him unemployed? (2-14, 769)
- (469) try to get books put on reserve, and it doesn't **seem** to work very well; they they don't you know, it's **probably** because of the inefficiency of the library staff (3-3, 61)
- (470) A: but I think he gets so involved in this computer business that I **don't know** how his Ph D is going
B: (laughs) shouldn't think he had much time left (1-6, 70)
- (471) A: and he's got
B: two children
A: two children, so I **don't know** how much time Malcolm gets (1-6,81)

Citaremos un ejemplo de esta estrategia, donde las palabras coloquiales *kicking* y *round*, que responden a la camaradería existente entre los hablantes, contrastan con *presumably*, que distancia al hablante de lo que dice, con lo cual la preferencia adquiere un tinte irónico:

- (472) D: she's still around, isn't she? I gather
c: she is still alive and very much kicking
D: **presumably** as as round as ever (4-4, 1113)¹⁸

A2) información desfavorable para el hablante, como consecuencia del

comportamiento de una tercera persona; la expresión epistémica disminuye la sensación de ataque por parte del hablante, quedando entonces amortiguada la responsabilidad de la información en el caso de que resulte falsa:

(473) A: but that's why **perhaps** they don't let us associate with them;
(4 sylls.) make up

C: well, this is what makes me sick (1-5, 984)

(474) and this kind of thing that I **don't know** they they **seem** to have this policy of of saying well you mustn't write tutorial essays with the exams in mind (5-8, 122-123)

B). la información no es desfavorable pero sí muy comprometida, y su falsedad supondría una irresponsabilidad por parte del hablante. Aquí entran muchos casos donde el hablante se refiere a las pertenencias, opiniones o acciones de una tercera persona; el AAI afecta a la imagen negativa de la persona a quien se refiere, y, como consecuencia, a la imagen positiva del oyente, porque éste espera que el hablante comparta su percepción de la cortesía (y por tanto que sea respetuoso con las personas de quienes habla):

(475) C: Doctor Barker

A: yeah

C: made quite a comprehensive list, I **don't know** whether he's got copies of it (3-3, 71)

(476) she was **possibly** I **don't know**, I didn't ask her that; but she said it she was quite satisfied with the way he'd been getting on (4-1, 117)

En (477) la ironía se puede ver en el uso de *think*, porque, evidentemente, no hay ninguna duda respecto a la verdad de la proposición, y esta verdad no admite diferencias subjetivas de interpretación (como sería

el caso de "I **think** he's a fool"):

(477) b: they treat me very daintily because I **think** I'm providing
some club funds

a, c: laugh

b: there's only four of us; they put an [aadv] advertisement in the
paper (4-5, 369)

A la estrategia de *tacto* suelen pertenecer los casos que Coates (1983:135-136) denomina "MAY pragmático", donde el hablante admite su posible equivocación:

(478) B: because then there was much

A: yes

B: available in in the home one; I **may** be **may** be wrong (1-2,
423)

En esta estrategia la expresión epistémica pierde a menudo su valor de probabilidad; es decir, son numerosos los casos donde queda claro que el hablante no tiene duda alguna respecto a la verdad de la proposición, con lo cual las expresiones epistémicas sólo sirven para distanciar al hablante de la información que da. Tal es el caso de (479), en el cual el hablante describe un espectáculo que él ha presenciado y por tanto conoce, y de (480-481), donde las cláusulas de relativo que siguen dejan clara la verdad de las proposiciones modalizadas. En (482) el adverbio factivo *unfortunately* se refiere a la misma proposición que el adverbio no factivo *probably*, lo que sugiere la pérdida del valor de probabilidad de este último:

(479) B: I mean they go like clodhoppering along like
c: yes (sighs)

- B: they were all I don't know it's funny, because the BBC have good people singing in their choir and thing I thought; I don't know (1-11, 408-410)
- (480) A: as far as I can make out they have some sort of house in Ealing I think with a garden with a garden which she says is a bit smaller than ours... (2-14, 938)
- (481) A: and apparently has got a nice flat in Islington
D: oh really
A: which he got (4-4, 1289)
- (482) B: we've never had anything medical like that
C: unfortunately they they probably had it on twice
B: ah (2-5, 141)

La estrategia de *tacto* suele conllevar la disminución de la asertividad, por lo cual las expresiones epistémicas coexisten a menudo con atenuadores, que son realizaciones adicionales de esta disminución. Obsérvese el siguiente ejemplo, donde la información dada es muy comprometida:

- (483) sort of one can imagine a sort of middle-aged woman with a coat that seemed you know sort of just slightly exaggerated her form; you know I mean she could sort of slip things in inside pockets (2-13, 406-408)

No obstante lo anterior, se pueden encontrar, aunque raramente, realizaciones de esta estrategia con expresiones epistémicas fuertes. He aquí un ejemplo donde *obviously* presenta la verdad de la proposición como información compartida o accesible para el oyente (aunque indeseable), de forma que se desdibuja el papel del hablante como transmisor de esta información:

- (484) yeah, cos their parents are sort of **obviously** they're you know they don't want any coloured people in our drama group (4-7, 259)

3.4.2. PRETENSIÓN DE DESCONOCIMIENTO

Esta estrategia suaviza un AAI que afecta a la imagen positiva del oyente, porque consiste también en la transmisión de información desfavorable. El hablante siente indignación al saber o creer se está realizando o se ha realizado una acción que no tiene sentido, o de que un estado de cosas real es absurdo, y por ello indica que no está seguro de que es verdad, o bien que no sabe las razones por las cuales la proposición es verdad, evitando de esta forma el uso de expresiones con connotaciones más negativas. Esta estrategia se asemeja a la de *tacto* en lo referente a la imagen positiva del oyente, pero se diferencia en que aquí el hablante no atenúa su responsabilidad ante la información que da. La realización más frecuente es *I don't know*, aunque también pueden darse otras expresiones:

- (485) how father came to leave the business to Margaret when Margaret was always so completely non-businesslike, I don't know (1-13, 833)¹⁹
- (486) C: it would be a contribution but
D/E: or even worse the dustmen
VAR: (untranscribable assent)
D/E: who seem to come in every day
A: sorry
B: the dust carts
D: the dust the dust carts come in very frequently (3-4, 398)
- (487) I wonder what Millicent's doing and if she's stopped screaming yet (4-1, 656)

Esta estrategia puede conllevar admiración de cómo los demás hacen algo que para el hablante resultaría muy difícil debido a las condiciones adversas (488-489); cuando el hablante ha sido el agente de la acción, la

estrategia denota enojo consigo mismo (490):

(488) b: an awful lot of those evening classes start so ridiculously early

A: that you can't make it

b: that well, you either have no dinner at all in which case you starve in fact I wonder how most of the people get there (2-14, 180)

(489) A: these people were all walking remarkably slowly

a: slowly oh that's a good sign

A: yes

B: I don't know how people do it; we wash our hair and write letters and water the flowers on Saturday

A: they were almost dawdling

a: you mean you expect Marines to go everywhere (2-5, 251)

(490) why on earth did I forget (3 sylls) Thursday night or something; I don't know why I missed it (1-11, 167)²⁰

3.4.3. MODESTIA

Esta estrategia suaviza también un AAI que afecta a la imagen positiva del oyente. En este caso la información consiste en transmitir conocimientos o cualidades del hablante, con lo cual el oyente puede sentirse ignorante o despreciado. Para evitar o reducir esta sensación, el hablante modaliza la cláusula, quedando la asertividad disminuida:

- (491) because in the Middle West particularly I **suppose** you see public transport is very bad (6-2, 591)
(492) A: why was that?
B: well, I've seen it on the stage, and I **suppose** I've got used to the image
A: yeah
B: on the stage (3-6, 698)

Dentro de la *modestia* creemos preciso distinguir la "modestia descriptiva", que se refiere a conocimientos o cualidades del hablante:

- (493) I [ha] overheard a man in Barkers today asking for a wok and I **apparently** was the only other person there who knew what a wok was (2-7, 1297)
(494) well, I **suppose** the Victorian maxim would be not to talk a lot of malicious gossip, which would be good for all our characters (2-5, 854)

y la que denominaremos "modestia narrativa", que consiste en introducir expresiones epistémicas en el curso de una narración, especialmente ante detalles precisos, para evitar la impresión de tener una memoria deslumbrante, lo que podría resultar antipático (y por tanto un AAI para la imagen positiva del hablante):

- (495) and do you know? it was miraculous, as soon as it turned... it turned warm one Monday morning I **think** it was (1-7, 1008)

- (496) well, there was when I was at Addison Road there was a man there who'd got six children I **think** it was, and his wife ran away and had a child by another bloke; all these six children's names began with A (4-7, 764) ²⁰

La asertividad de las cláusulas que realizan la estrategia de *modestia* puede variar: en (497), *I mean* y *sort of* la debilitan aún más; en cambio, en (498) el hablante quiere parecer modesto pero a la vez dejar claro que la proposición es verdad, lo que se ve por los grupos adverbiales *really* y *actually*, y por el posterior uso de *know* como respuesta a la incredulidad o sorpresa del oyente:

- (497) I **think** there are, yeah, there are great transformations I **believe** because I mean that's sort of small profits and quick return thing (4-6, 742)
 (498) a: but I really I I think that I'm at my peak of thinking right now actually
 A: right now?
 a: I know I am (2-9, 498)

Al igual que ocurría con la estrategia de *tacto*, también se puede expresar *modestia* aumentando la asertividad (especialmente con OBVIOUSLY) para objetivizar el conocimiento, indicando que éste es de fácil adquisición y quitándole así importancia (obsérvese que en (499) *you see* refuerza la *modestia*, al poner la información más al alcance del oyente):

- (499) to distinguish, yes, symptoms and signs in a diagnosis; yeah, because **obviously** you see the symptoms is what the patient complains of and for instance say in lung [k] you know (2-9, 1079)

A continuación citaremos dos ejemplos peculiares de esta estrategia: en (500) el hablante niega factualidad a su mejora, indicando además en otra cláusula que ésta no es ninguna proeza, sino una necesidad, quitándole así mérito; en (501) indica que desconoce cómo pudo llevar a cabo un hecho meritorio (el comer en un ambiente muy tenso), negando el control por su parte:

- (500) C: oh that's good, yeah
D: yeah; and I think I've got better, I hope so cos I didn't start very well really; I did go too fast and didn't arrange material properly (3-6, 1088)
- (501) A: but we just sat sort of all down this side (sylls) with looking down on the students
b: [m m] ugh
A: and then this I mean I don't know how I got any food down me at all (1-3, 664)

3.4.4. AUTOPROTECCIÓN

Esta estrategia suaviza un AAI que afecta a la imagen positiva del hablante; este acto consiste en la transmisión, por parte del hablante, de información que es o puede ser desfavorable para él, o que presupone una información desfavorable para él; esta información puede estar o no estar presente en el contexto lingüístico anterior. La imagen positiva del hablante se ve afectada no en cuanto al mensaje, como ocurre en la estrategia de *tacto*, sino en cuanto a sus hechos, opiniones u otros aspectos de su personalidad, siendo entonces mayor el grado de imposición del AAI. Dentro de la *autoprotección* se pueden distinguir varios subtipos:

a) contestación defensiva del hablante sobre sus cualidades o sus hechos, ante una pregunta o sugerencia desafiante. La verdad de la proposición es, pues, deseable para el oyente. Obsérvese que en (504) esta estrategia está combinada con la estrategia de cortesía negativa número 8 de Brown y Levinson (1987) "state the FTA as a general rule":

- (502) A: you mean that [dhi dhi] the papers are more or less set ad hominem, are they?
B: [h] they shouldn't be, but I mean one sets one question; now I mean this fellow's doing the language of advertising (1-1, 25)
- (503) A: yes
C: room; and this sort of
A: [m]; well, apparently I can, because Harold said that I was in a position to do (1-5, 961)
- (504) A: you're checking them? or putting I mean putting them into...?
C: well, initially, I suppose you just type them
A: (2 sylls)

C: I mean I don't know any English or
 A: yes I suppose you do
 C: linguistics (1-5, 362)

Como se puede ver, la asertividad suele atenuarse. No obstante, si la autodefensa es firme, la asertividad puede aumentarse mediante el uso de expresiones epistémicas fuertes o repetidas. Este es el efecto que el hablante consigue en (505) repitiendo *think*, y en (506) utilizando *obviously*:

- (505) (hablando de que (a) está pendiente de la grabadora utilizada para la confección del corpus London-Lund)
 b: I think you're aware of it because there's your language is slightly more precise
 a: no, I don't **think** this is true; I don't **think** mine is more precise (4-1, 1069-1070)
 (506) you were actually still awake by number four? I I mean I I I'm obviously just getting old (4-4, 1068)

b) disminución de la asertividad al referirse el hablante a una equivocación o a una actitud equivocada o comprometida propia, cierta o posible:

- (507) I'm afraid I **probably** sounded rather bad-tempered, but I felt a bit bad-tempered because he does just push on with these things (1-2, 1166)
 (508) I haven't heard a word; I mean I [th] you know I say I think they made up their minds before they started; but I **may** be being a bit cynical about it (1-3, 992)
 (509) well I had intended to be looking for or rather eliminating people over thirty-three or four, I **don't know** (2-6, 508)²²

c) atenuación de la aserción cuando el hablante reconoce no tener un conocimiento determinado. En (510) el desconocimiento del hablante se

opone a un supuesto conocimiento por parte del oyente; en (511) el hablante es a primera vista descortés, pero en realidad desea solucionar una situación que le incomoda:

- (510) C: I suppose that that yes, they are mostly texts rather than criticism actually
A: I **expect** I haven't hold of the problem yet; is it that [dhi:] that that that that there are books but that...? (3-3, 83)
- (511) I have the uncomfortable **feeling** that you know much more about this, you were you were a student here? were you were you not? (3-6, 29)

d) disminución de la asertividad ante la posible extrañeza que la preferencia cause al oyente sobre su forma de ser, pensar o actuar:

- (512) (hablando de la impresión que le producen unos cuadros)
A: not to take one
B: well I don't **think** so; no, I don't really **think** I want any of these (1-4, 513-515)
- (513) and I have got as I expect a certain number of letters because I [min] never [s] never **seem** to throw anything away you know (2-2, 90)
- (514) (laughs) I'd I **think** I believe in ghosts in in that way, I mean I don't believe in the ordinary ghost (5-8, 264)

En el siguiente ejemplo, donde el hablante expresa sus gustos en pintura, nótese la frecuencia de expresiones que disminuyen la asertividad, mediante las cuales el hablante solicita al oyente una actitud comprensiva:

- (515) I **think** what I like really, you know, I mean probably just something I can get lost inside of, you know, a landscape or something (1-8, 460)

e) disminución de la asertividad en temas delicados. Este subtipo es

común cuando el hablante se refiere a sentimientos íntimos; la *autoprotección* es aquí similar al *tacto*, con la diferencia de que la información comprometida se refiere al hablante y no a terceras personas. Coates (1987:127) describe como sigue esta función de las expresiones epistémicas:

(...) where speakers are involved in self-disclosure, that is, make themselves vulnerable by revealing their intimate feelings to others, then we find a high proportion of epistemic modal forms.

Dentro de estos casos se encuentran (516-517), que tratan de circunstancias personales desagradables para el hablante. Nótese cómo las expresiones epistémicas coexisten con atenuadores (SORT OF, ABOUT, ALMOST, REALLY, A BIT), los cuales contribuyen también a disminuir la asertividad:

(516) and I'd been thoroughly mean to him all evening and I think he [tho] he'd realized them that it was sort of over and I think that was about it was almost the last well it was the last time we ever really went (2-7, 692-694)

(517) and then the second year I found that although the place A I [?] I possibly I was a bit frustrated (1-5, 1255)

f) obligaciones autoimpuestas: el hablante suele modalizar la cláusula para protegerse, para que su determinación parezca menos inflexible, de forma que pueda ser acogida con una actitud más comprensiva:

(518) you know this man he's advertised (coughs); apparently it's in the Lady as well; think I ought to write to the Lady and warn anyone answering that advert (2-12, 510)

g) el hablante modaliza una cláusula de la verdad de cuya proposición él es el conocedor privilegiado (normalmente se trata de pertenencias propias),

aunque está casi seguro de la verdad, porque si resulta falsa correría peligro su imagen positiva ante el oyente, al mostrarse vanamente optimista o generoso. En estos casos la expresión epistémica no pierde su valor de probabilidad. En algunos casos (como (520)) la cláusula epistémica va seguida de una aserción categórica con contenido igual o similar, al haberse comprobado la verdad de la proposición:

- (519) A: how many copies of the Great Tradition are there?
B: no
C: no; I **think** **probably** there **might** be lots of copies of texts (3-3, 298)
- (520) and then they say this will probably be for the other one as well; I **think** I've got it; here we are; I carry these invaluable (6-2, 383)

h) el hablante se protege de una posible decepción por parte del oyente en cuanto al mensaje que va a transmitir; en otras palabras, el hablante indica que, en la medida de sus posibilidades, tendrá en cuenta la Estrategia *interés por el oyente* (descrita en 3.4.6.):

- (521) a: so what's new Ann?
C: well, I **don't know** if anything's terribly new at all really, or is it all much the same? (2-7, 436)
- (522) he he pulled off the nice joke; **presumably** it's the standard one of people who show slides that... (2-8, 917)

i) el hablante modaliza la cláusula mediante la cual expresa un cambio de opinión, para disminuir la sensación de volubilidad:

- (523) it's most unfair because well, no, **perhaps** it's not unfair; Ella loves the little one, that's her favourite; well that's her her only dog (2-13, 1063)²²

3.4.5. CREENCIA EDUCADA

Esta estrategia, a diferencia de las anteriores, no suaviza ningún AAI, porque la información que el hablante transmite es intrínsecamente beneficiosa para mantener buenas relaciones con el oyente (por ello se puede considerar un subtipo de las "convivial illocutionary functions" de Leech (1983:104)). Esta estrategia es opuesta a la de tacto: la información también aquí se refiere a una tercera persona,²⁴ pero la información es favorable a esa persona, y no demasiado comprometida, por lo cual el optimismo se sobrepone al compromiso, y la actitud cortés es el énfasis en las posibilidades que tiene la proposición de ser verdad. Este énfasis afecta favorablemente a la imagen positiva del oyente, el cual ve cómo el hablante supone que se va a alegrar por la información (y por tanto, que comparte sus valores de cortesía positiva). Este optimismo se expresa normalmente con una expresión epistémica fuerte, especialmente SURE, HOPE y EXPECT. Las expresiones en esta estrategia nunca pierden su valor de probabilidad (si el hablante supiera que la proposición es verdadera, proferiría sin duda alguna la correspondiente cláusula sin modalizar):

- (524) b: but they're ready to
a: I forgot to ask Stafford about that
b: by now, I'm **sure** (6-2, 742)
- (525) a: what film was that, Terry?
B: Round the World in Eighty Days
A: to keep them quiet; for (2 to 3 sylls) **surely** they're all happy
(1-7, 616)
- (526) it's completely free and I **hope** that they they they are satisfied
(2-2, 978)

En el ejemplo que sigue la expresión es débil, aunque la repetición refuerza su valor: nótese cómo el hablante se muestra optimista respecto a una tercera persona, a la vez que relativiza su compromiso con la información (con lo cual cumple también con la estrategia de *tacto*):

- (527) B: I wasn't quite sure what he was taking
C: I I don't know at all
B: that **may** be it; the firm **may** have liked him
C: I I've no I no idea
B: and then he **may** be doing yes (1-13, 299-302)

3.4.6. INTERÉS POR EL OYENTE

Consiste en la transmisión de información favorable para el oyente. El contenido proposicional, pues, favorece intrínsecamente el mantenimiento de buenas relaciones con el oyente, por lo cual no existe el AAI. Esta estrategia es, al igual que la anterior, un caso un caso de "convivial illocutionary functions", quedando favorecida la imagen positiva del oyente. Dentro de esta estrategia podemos distinguir dos grandes subtipos:

a. Énfasis en conocimientos o cualidades del oyente, o en verdades favorables para él. Este es un modo de halagar la imagen positiva del oyente opuesto al señalado en la estrategia de modestia: el hablante, en vez de disminuir la asertividad sobre sus propias cualidades, resalta las del oyente, o bien enfatiza su creencia en alguna verdad que le es favorable. En algunos casos se utilizan expresiones muy fuertes:

- (528) a: before you sit down I'll get another glass
B: excellent, Mike! You're on the ball, obviously
a: oh, yes (1-7, 509)
- (529) A: I've only had'em for three months; oh, it'll probably be all right
b: surely but you're doing quite interesting things here, aren't you? Tell me about that (1-10, 600)

El hablante también puede utilizar expresiones epistémicas algo más débiles, que le permiten satisfacer a su vez las necesidades de imagen negativa del oyente. (530-531) nos permiten observar cómo la sustitución de la cláusula modalizada por una categórica supondría, además de una alabanza, cierta

intromisión en el oyente:

- (530) A: have I ever talked to you about Cookstow, County Tyrone?
b: I've been there
A: you have, my dear? What a wonderful experience it must have been to 'em. How, what a, what on earth brought you there? (1-14, 127)
(531) I **think** you could do very easily with most secretarial jobs (5-9, 194)

En el ejemplo que sigue el hablante trata de ofrecer soluciones al oyente, sin producir sensación de intromisión:

- (532) a: I've already applied for a college fellowship which I may or may not get
b: I **suppose** you can try for other ones if you don't get that one (4-5, 236)

b. Negación de verdades desfavorables para el oyente. El hablante puede también expresar la falsedad de una proposición desfavorable al oyente, para quitarle a éste toda duda al respecto (533-534). El hablante protege al oyente de modo semejante a como se protegía a sí mismo en la estrategia de *autoprotección* (concretamente en la "contestación defensiva"):

- (533) a: oh well! I don't **think** that anybody suggests for one moment
B: I'm getting too old to worry about it anyway now
A: that you're financially in need of anything (1-1, 415)
(534) A: but I don't see why I should feel that I'm in the wrong (6 to 8 sylls) now
B: I don't **think** you should feel you're in the wrong (2-5, 704)

c. Reconocimiento de los méritos o esfuerzo del oyente. El hablante enfatiza

el esfuerzo que el oyente realiza (535). En (536-537) el hablante ensalza los hechos del oyente mediante una comparación con lo que sería su comportamiento en la misma situación. Dentro de este subtipo se encuentran también algunas disculpas que preceden a directivas o a preguntas, donde el hablante alude al esfuerzo que costará al oyente la realización de una acción determinada (que en (538) consiste en contestar a la pregunta del hablante):

- (535) A: don't tell me, I used to live there
b: so you did, but getting there from here is worse submit
A: oh, I should **think** so, yes (1-10, 1022)
- (536) a: but anyone in academic life spends their [?] studying anyway
b: yeah; I **don't know** how you manage to do it (4-5, 262)
- (537) B: no, but once it's inside you I mean that's OK, it's just the thought of it
A: I **think** I could be sick after all that (4-6, 1132)
- (538) can I ask you then to have a go at talking about [dhi] Piggottian aesthetic? I know that's a hard, **presumably** a very hard question (3-6, 526)

3.4.7. SUPOSICIÓN DE CONOCIMIENTO COMÚN

El hablante alude a los conocimientos que comparte o cree compartir con el oyente, favoreciendo así el mutuo entendimiento. Al igual que en la estrategia anterior, el contenido proposicional está orientado hacia el mantenimiento de buenas relaciones con el oyente, por lo cual no existe el AAI. La imagen positiva del oyente también queda favorecida, aunque más débilmente porque la información no es necesariamente favorable (ni desfavorable) al oyente, sino simplemente compartida. El hablante a menudo alude al acto de su transmisión de información o al posible conocimiento o recuerdo del oyente: de ahí el predominio de los procesos verbales y mentales. Nótese cómo en estos casos la expresión epistémica satisface al mismo tiempo la imagen negativa del oyente, puesto que la aserción categórica supondría inferencia en los asuntos del oyente:

- (539) well primarily starting with the syllabus; the syllabus is very different; as you **probably** know we teach a set author course at Beaton which is very very rigid, especially for instance in the summer term (3-6, 47)
- (540) we have this girl I'm **sure** I told you who chooses the head words for the dictionary and... (2-14, 224)
- (541) of course we've lost all your sort of thing pretty well now, as Margaret **must** have told you (1-9, 1132)
- (542) A: well he wrote to me first; he said as you **may** remember which of course I didn't: in my room
B: [m]
A: I've got some pictures on the walls from (1-4, 490)

Esta estrategia tiene variantes, de las que hemos encontrado dos tipos en nuestro corpus. En (543) el oyente no recuerda lo que dijo el hablante y

éste le reprocha el olvido de lo que debería ser conocimiento mutuo, pero al mismo tiempo satisface su imagen positiva porque resalta las buenas relaciones entre ambos, que motivan su sorpresa ante el desconocimiento del oyente. En (544) el hablante modaliza la cláusula, aumentando así la tentatividad al sugerir que el conocimiento no se comparte:

(543) b: you still living with Deb?

C: no, no; I **must** have told you that (2-7, 442)

(544) A: tonight at Coagh C O A G H, if you've ever heard of Coagh

B: don't **think** so (1-14, 450)

3.4.8. BROMA

La *broma* es una estrategia de cortesía positiva, en cuanto que se basan en los conocimientos y valores que comparten el hablante y el oyente, al tiempo que hacen más amena la conversación; por tanto, no suaviza AAIs. La *broma* se suele basar en la evidente pérdida del valor de probabilidad de la expresión epistémica: por ejemplo, la proposición es verdadera en (545) y falsa en (546-547) sin ninguna duda:

- (545) I thought it was jolly funny, the whole thing; and rather a sophisticated sense of humour; presumably, darling, the ones that aren't amusing are things like Bluff Your Way through Accountancy (2-10, 571)
- (546) (hablando de un cuadro)
A: all black and white
b: all black and white, yeah
c: well, all shades of grey actually now, with what with age I think (4-4, 1159)
- (547) b: wear less clothing so that's it's easier to take the nappies off
a: maybe [h]
b: and stick them onto a potty (laughs)
a: maybe it's salads that do it (4-1, 693)

Un ejemplo distinto es (548), donde la *broma* consiste en un cambio de polaridad; el hablante entonces aparenta que se contradice, lo que provoca primero estupefacción y luego regocijo:

- (548) B: you know, and there would be people, given the opportunity and the emergency, who would have been so thrilled to reorganize a time timetable into Germany, it
A: yes, quite
B: wouldn't have been true (laughs) (2-3, 542)

3.4.9. PERSUASIÓN

La *persuasión* afecta a la imagen positiva del hablante, quien transmite información que, según cree, está bien fundamentada, y por ello desea que el hablante la comparta. Esta estrategia no suaviza un AAI en sí misma, pero intenta evitar un posible AAI: una respuesta de desacuerdo por parte del oyente. Las expresiones epistémicas tratan, pues, de convencer al oyente de la verdad de la proposición.

Las realizaciones de esta estrategia son diversas. He aquí algunas de las más características:

a) Expresiones epistémicas del Grado 5, para resaltar la verdad de la proposición. Aquí entran la mayor parte de los casos de CLEARLY, CERTAINLY, OBVIOUSLY..., sea la certeza total (549) o no (550). Según Hübler (1983:120), cuando la certeza es total, el hablante pretende acercar el contenido proposicional a una presuposición, de forma que la verdad de la proposición se considera incuestionable:

(549) having a sort of political discussion and some bloke came running past, closely followed by another bloke, obviously shouting stop thief (4-5, 704)

(550) B: I may be wrong, I think I

A: yes, yes, yes, yes

B: think he was obviously trying to steer us in that direction (1-2, 424)

b) Expresiones epistémicas fuertes, de un grado inferior al 5. Estas expresiones tratan de persuadir al oyente, pero al mismo tiempo aminoran la imposición

sobre éste, protegiendo su imagen negativa. Nótese cómo en algunos casos, especialmente cuando la verdad de la proposición no es empíricamente verificable (y por tanto nunca es incuestionable), la aserción categórica sería más impositiva y a la vez menos convincente que la cláusula modalizada (551), porque esta última sugiere tolerancia:

(551) B: I think you

A: (laughs)

B: have a sort of peacetime talent, yes

A: I'm sure we all have (2-3, 21) (cf. "we all have")

c) Repetición de la expresión epistémica. La repetición de esta expresión produce un efecto de énfasis en la verdad de la proposición. Curiosamente, con este fin se utilizan también expresiones débiles como MAYBE o incluso neutras como WONDER; en (555) se ve cómo el hablante tiene ideas fijas sobre la gente que describe, lo cual expresa utilizando reiteradamente *wondered*:

(552) A: and the

C: [m]

A: only thing I'd got in the house seemed to be dealing with brain damage, which seemed to me not very relevant (2-14, 542-543)

(553) they're probably the eldest; all the friends' mothers are having kids all the time; they probably know two or three other girls that have had babies (4-7, 944-946)

(554) b: it sounds much more major than anything we're having done

a: maybe not

b: [m]

a: maybe not, we'll see (4-2, 338)

(555) B: I wondered whether the hair's always oiled, and I wondered if

A: but I don't think it's specifically the hair, I think it's

B: I just wondered whether... (4-3, 1175-1179)²⁵

d) Cláusula con un verbo modal léxico en imperativo, donde el hablante trata de convencer al oyente de que comparta su creencia en la verdad de la proposición:

- (556) A: Thackeray
B: [mhm]
A: cor, did he write all that? Fancy that
b: nobody can read it (1-10, 536)
(557) B: I mean that it's (syll) I mean I think generally in the country
(6 to 7 sylls)
A: yes but **suppose** they have to do it in the end, why not do it now? (2-8, 46)

e) Construcciones como *you must be joking/crazy...*, que insisten en la equivocación del oyente:

- (558) a: unloading can't take more than fifteen minutes; you're
b: you **must** be joking
a: you're only going to have about four pieces of furniture (4-2, 1013)

f) Concesión, esto es, énfasis en la verdad no de la proposición modalizada, sino de la siguiente. Esta estrategia puede realizarse con expresiones débiles, que resaltan la irrelevancia de la verdad de la proposición modalizada, o bien con expresiones fuertes como OBVIOUSLY, que resalta la verdad de la proposición modalizada, la cual no impide la verdad de la que sigue. En (563), curiosamente, una expresión fuerte coexiste con una débil para realizar la misma estrategia:

- (559) b: he is feeble, he is weak, he is totally unorganized

- a: yes, that **may** be so, but I'm sure he's capable of lifting few pieces of furniture from the van (4-2, 854)
- (560) d: aren't there any other marks?
B: I'm glad to hear it
a: ah, well, in people's in people's minds **possibly**, but [""] one would like there to be physical memento (4-6, 165)
- (561) A: he was a bit of a polymath who was quite fun
B: (coughs)
A: on the wireless I think, I don't know what he was like in his department, but he was quite fun on the wireless (1-6, 1234)
- (562) although she's obviously highly qualified, her field isn't one that I think (2-6, 1152)
- (563) and so the rural poor **perhaps** they they're **certainly** not living in anything like the standard of of Europeans, but everything looks pleasant you know (4-6, 60)

g) Uso de participantes genéricos. El hablante puede tratar de ser más persuasivo mediante el uso de participantes genéricos (que en (564) y (565) son los sujetos de las cláusulas principal y subordinada respectivamente) cuando en realidad se refiere a su propio juicio respecto a un caso concreto:

- (564) there are similar patterns I mean one would say for example it's not worth reading (1-1, 630)
- (565) a: when somebody gets sufficiently frail
b: [m]
a: and sufficiently neglectful of herself [m] as my grandmother's now become, **think** something's got to be done (5-8, 742)²⁶

h) Alusión a algo dicho anteriormente por el oyente. En algunas ocasiones el hablante alude a algo que ha dicho el oyente para que la insistencia sea mayor, en cuanto que éste se ve obligado de este modo a asentir o a retractarse (esto último, como hemos visto en la *autoprotección*, supondría una amenaza a su imagen positiva):

- (566) I **suppose** as you say you've got them all prices I **suppose** if I get more expensive ones they'll be safer (1-1, 466-467)
- (567) A: oh, I **thought** you said thirty-nine
C: no, twenty-nine
A: no, it was thirty-nine, was Misher (2-6, 850)
- (568) A: I **think** you said that he wasn't from your point of view somebody you'd press for
C: well well not... I I think he's very amiable (2-6, 1216)

Terminaremos nuestra exposición de esta estrategia indicando que las expresiones epistémicas, cuando realizan la estrategia de *persuasión*, van con frecuencia acompañadas de reforzadores de la asertividad (adverbios, preguntas arrastre con entonación descendente, etc.):

- (569) but in no sense do I feel that I could contribute anything scholarly to that area; I feel that it's [m] simply too difficult (3-6, 436-350)

Aunque no suele ser el caso, la estrategia de *persuasión* puede realizarse con ironía. Tal es el caso de (570), donde el hablante da a entender indirectamente que es muy difícil saber lo que es pecado:

- (570) I'm too polite to talk about sin; I **don't know** what sin means; anyway nobody ever told me (2-10, 1133)

3.4. 10. EXPRESIÓN DE ACUERDO

Esta estrategia es complementaria a la anterior; el hablante enfatiza su acuerdo con el oyente, lo cual supone un acto intrínsecamente favorable a las relaciones entre ambos (es decir, otro tipo de "convivial illocutionary function"); por tanto, la estrategia de cortesía no suaviza un AAI, sino que resalta un acto de habla de por sí beneficioso en términos de cortesía, que recae en la imagen positiva del oyente. Esta estrategia es con frecuencia una respuesta a la de *persuasión*, como en el ejemplo que sigue:

- (571) A: and that's why Sunningdale failed; I mean I **may** have oversimplified it, but I **think** largely that that's what happened
B: yes; I **think** that's right (2-8, 16-19)

En algunos casos la proposición de la cláusula que expresa el acuerdo es distinta de la que profirió el oyente anteriormente, aunque presupone el acuerdo con ésta, y por tanto da implícitamente la razón al hablante (572-573). Por otra parte, los casos como (574) se pueden incluir en esta estrategia por el paralelismo de la construcción, aunque las proposiciones son distintas al ser el referente de *I* diferente:

- (572) B: Los Angeles is no place to go to
a: it's very big I guess (2-1, 1359)
(573) b: because I only filled in the form the day before yesterday, and they said it would be about two or three weeks
a: **must** be a mistake (4-1, 177)
(574) A: I don't believe I've ever seen her
D: I don't **think** I have either (4-4, 951)

Las expresiones epistémicas que se utilizan suelen ser fuertes. Los

adverbios como DEFINITELY, CLEARLY... aumentan la asertividad (575); otras expresiones (SURE, THINK...), de modo análogo a como ocurría en la *persuasión*, por una parte insisten en la verdad de la proposición y por otra aminoran la asertividad, resultando entonces menos impositivas que las aserciones categóricas, con el consiguiente beneficio para la imagen negativa del oyente (576):

- (575) it does spot fill **definitely** as you say with words such as like probably better than with anything else (1-1, 751)
 (576) B: the way we operate here is one where people who are well read and experienced in teaching modern literature are also able to divert themselves to
 a: yeah
 A: I'm **sure** that's right
 B: into modern drama (2-6, 396)

Para reforzar el acuerdo, el hablante repite a menudo la misma expresión epistémica que utilizó el oyente:

- (577) B: didn't make any difference really to the result of the examination
 A: but they do I think
 B: I'm quite certain that they do
 A: I'm quite **certain** that they affect it (1-1, 1056)

(578) es un ejemplo de aumento en la asertividad que conlleva la *expresión de acuerdo*: si se comparan las dos preferencias de (a) se ve que lo que al principio es una tímida contestación se afirma con énfasis después de conocerse la opinión del oyente:

- (578) A: I mean I wonder if they had things like photocopying techniques in those days; I don't suppose they did

a: I shouldn't **think** so
 B: they didn't you now
 a: no no I'm **sure** (2-3, 19-21)

Las expresiones utilizadas pueden ser también débiles, expresando entonces un acuerdo relativo, según sea la posibilidad que asigne el hablante a la verdad de la proposición en cuestión. Obsérvese que la repetición aumenta la probabilidad de *could* en (580), aunque el acuerdo no deja de tener reservas:

(579) C: I'm sure he said [mush mush]
 A: he **may** have done; well, he probably speaks with a bit of an
 accent (2-10, 1242)
 (580) B: oh well I thought they got in
 a: yes; well it **could've could've** been (5-11, 686)

La *expresión de acuerdo* puede ser una concesión: el hablante admite la verdad de la proposición modalizada, pero no de la que sigue, rechazándose así una posible relación entre los contenidos de ambas:

(581) a: that is very useful in wartime and involves a particular skill,
 but what happens to the chap in between wars?
 B: well indeed, he's wasted I suppose, but then surely during
 peacetime an awful lot of people's true talents are wasted (2-3,
 784)

Por último citaremos dos ejemplos de acuerdo irónico, donde en realidad se expresa desacuerdo. En los dos ejemplos el contexto que sigue deja claro que el hablante no cree en la verdad de la cláusula modalizada; la expresión epistémica aumenta la ironía:

- (582) B: don't be so silly! Of course it's not, no; this is just
C: just a few piles of newspaper around I suppose
B: don't be stupid; no no (2-10, 1003)
- (583) B: you know when it's dark and got the candles on and things,
and you have a big Christmas tree, be lovely
A: I **think** it's worth yeah, and then you see they can go to bed
then sort of full of food (4-3, 801)

b) ESTRATEGIAS DE CORTESÍA NEGATIVA

3.4.11. RESPETO A LAS IDEAS DEL OYENTE

Esta estrategia suaviza un AAI que afecta a la imagen negativa del oyente, en cuanto que éste puede sentir que el hablante pretende imponerle sus ideas. Para evitarle esta sensación, el hablante debilita la asertividad de la cláusula (lo que puede hacer mediante una expresión epistémica) para dejar claro que solamente expresa su opinión, y que no pretende entrometerse en las ideas del oyente, cuya imagen negativa queda así respetada. Esta estrategia se asemeja al *tacto* en que se disminuye la asertividad en una cláusula cuya proposición no concierne al hablante o al oyente, aunque el motivo es diferente. Las características más destacadas de esta estrategia son las siguientes:

a) La expresión epistémica pierde a menudo su valor de probabilidad. Obsérvese cómo *might* tiene en (584) un valor puramente tentativo (el hablante admite que el oyente se forme una opinión diferente), porque la forma *knew* deja claro que el hablante conoce el libro:

(584) I must lend it to you; it **might** be interesting because it's certainly a period I **knew** nothing about whatever (2-3, 327)

b) Con frecuencia, las expresiones epistémicas que realizan esta estrategia coexisten con atenuadores que disminuyen la asertividad:

(585) we were at Stonehouse Road when I read it; I mean I just think it was a bit sick altogether (4-1, 842)

c) En esta estrategia son comunes las cláusulas genéricas, que aquí no suelen enmascarar referentes concretos, sino que exponen la opinión del hablante sobre asuntos o situaciones generales (586-587):

- (586) B: getting married is an awfully complicated business
c: yeah I know, so I **believe I think** I one ought to hand it all over to an agency or something (2-11, 371)
- (587) I **think** this is **probably** a difference between English and Americans; it's **probably** ironing out, but the idea I I **suppose** the idea of a certain code of behaviour, what what I would call being a gentleman... (5-8, 356)

Incluso puede existir acuerdo entre el oyente y el hablante, pero éste considera la verdad de la proposición como una posibilidad y no como un hecho, y por eso da a entender, mediante expresiones epistémicas, que otros puntos de vista son también admisibles:

- (588) b: no (coughs) no I don't think you would you wouldn't have a hope of sacking him
A: you'd **probably** have some other reason, I **don't know** (2-14, 789)

En algunos casos la cláusula expresa una opinión sobre un hecho que ha realizado el propio hablante o el oyente; los AAIs aquí no afectan, pues, solamente a las ideas del hablante o del oyente, sino a otros aspectos de su personalidad. Esta estrategia se diferencia de las estrategias protectoras de cortesía positiva (*autoprotección, interés por el oyente*) en que aquí el AAI afecta al respeto de la libertad individual más que a la estima personal:

- (589) I'm amazed that dons should still be preparing their lectures at the end of the summer term; and I said well, I don't really **think**

think this makes any difference as far as I'm concerned; I've got most of the material now, but I have to refurbish my lectures (1-4, 652)

(590) do ask Worth about this one; I **think** you've been rather playing that one down rather, Jock, but there wasn't any suggestion from him that (2-5, 896)

(591) A: on that occasion which you (1 syll)

B: (sylls)

A: astonished I **think** everyone present of the British delegation

B: no, well, I think this is what I see something we can do (1-2, 319)

3.4.12. SUAVIZACIÓN DEL DESACUERDO

El hablante profiere una cláusula modalizada, siendo la verdad de la proposición incompatible con lo proferido previamente por el oyente, por lo cual el AAI que amenaza la imagen negativa del oyente es más fuerte que en la estrategia anterior. He aquí algunos ejemplos de este subtipo:

- (592) b: well apparently in fact there's a brand of barleywater - by
Robertson's in fact
C: **thought** it was Robinson
b: Robinson's oh that's it yes (2-7, 1039)
- (593) a: own use of his know-how by personal investment
A: for himself you mean
a: yes
A: I **would have said** he made it more for clients
a: [mhm]
A: because it's a question of not being able to see the wood for
the trees (2-2, 987)
- (594) A: he has persuaded Oscar to go to the [st]
B: well [aeng] **perhaps** Oscar didn't need any persuading (1-2,347)

En algunos casos esta estrategia se realiza en dos secuencias: en primer lugar el hablante pretende que duda sobre lo proferido por el oyente (normalmente con NOT KNOW), y en segundo lugar expresa sus creencias al respecto, a veces también mediante cláusulas modalizadas. Nótese en (595) la coexistencia de expresiones de distinto grado de probabilidad (*sure* y *probably*), consecuencia de que el hablante desea expresar a la vez la firmeza de sus creencias y su voluntad de no imponerse sobre el oyente. Un ejemplo semejante es (596), que podría clasificarse dentro de este subtipo porque el hablante se refiere a un sentimiento opuesto al del oyente, aunque las verdades de las dos proposiciones son compatibles al ser los referentes de *I*

3.4.13. SUAVIZACIÓN DE DIRECTIVAS²⁷

Esta estrategia de cortesía negativa se utiliza con cláusulas en que el hablante propone al oyente la realización de un curso de acción determinado; las expresiones epistémicas, por tanto, suavizan un AAI que amenaza la imagen negativa del oyente, siendo el grado de imposición mayor que en las estrategias anteriores, porque la imagen negativa no recae sobre las opiniones del oyente, sino sobre sus acciones.²⁸

Las directivas realizadas mediante cláusulas con modalidad epistémica pertenecen al tipo que Weizman (1985:156) denomina "Stating Potential Grounders": las cláusulas afirman que se da una de las condiciones de adecuación para proferir la directiva; estas directivas son más indirectas que aquéllas donde se pregunta al oyente por alguna de las condiciones de adecuación, como puede ser su disposición o su capacidad para llevar a cabo la acción sugerida (599-600):

(599) Would you mind opening the window?

(600) Could you fetch me the cigarettes?²⁹

Dentro de esta estrategia podemos distinguir fundamentalmente dos grandes grupos:

A) Mandatos o ruegos. La acción que el hablante sugiere es favorable para él:

(601) A: I will, if it if it's if I feel like going out

B: but I **certainly** don't feel like going out there now, because I'd forget to bring it in (4-3, 383)

B) Consejos. La acción sugerida es beneficiosa para el oyente, o para el hablante y el oyente a la vez. No obstante, los consejos suponen un AAI para la imagen negativa del oyente, por intromisión, y también para la imagen positiva, porque el oyente puede sentirse inferior al hablante: como afirma Leech (1983),

The reason for regarding advice as impolite, of course, is that although the recommended action *A* may be considered beneficial to the addressee, the actual speech act of advising may offend both the Modesty and Approbation Maxims, because it takes for granted that *s* is superior in knowledge, or experience, or judgement, etc., to *b*. (Leech 1983:140)

He aquí algunos ejemplos de consejos, entre ellos uno muy peculiar (604), mediante el cual el hablante aconseja (literalmente expresando incredulidad) que el oyente no haga algo que venía haciendo hasta el momento:

- (602) a: Zorm and Leigh Hunt have have computerized (3 to 4 sylls)
A: yes, I **think** you've more or less got to; it saves a tremendous lot of donkey work (2-2, 476)
- (603) a: no, well, the position the position is now that he isn't excluded (though there's nothing on paper about this)
A: well, we needn't worry then, I **suppose** (2-6, 24)
- (604) D: did I drop that?
c: I always leave it there
D: I **hope** not, very bad (4-3, 59)

Para ambos tipos de directivas, las realizaciones de esta estrategia son fundamentalmente de cuatro tipos, siendo la más directa la primera:

- 1) Alusión directa a la acción sugerida, con frecuencia por medio de una

expresión modal deóntica o dinámica circunscrita en el ámbito de la expresión epistémica. El hablante con frecuencia se suele incluir en la realización de la acción, de forma que la imposición es compartida y por lo tanto disminuye (606-607):

- (605) A: this is the big problem, isn't it?
B: well, and how to read them; yes, exactly; well, I **think** you've simply got to take your choice and get the Early English Text Society and so on (1-9, 1161)
- (606) a: this week perhaps have a second meeting
A: yes, yes
B: easily
A: I I feel **sure** we could take the thing a bit further (2-6, 1298)
- (607) B: over in any way, but I **think** it's possible for us to have new links which don't in any way cut out
A: [mhm]
B: old ones (1-2, 605)

El ejemplo que sigue es una incitación a llevar a cabo la acción expresada en la proposición si el oyente no la está haciendo ya:

- (608) A: hydrology really lends itself to controversy because it's not really an exact science; so much of it is sort of nebulous
C: but I **hope** you lot are speaking, I mean dammit I (5 sylls) my representatives (2-8, 811)

2) Modalización de una cláusula que se refiere al hablante, con frecuencia a sus deseos. Este no tiene ninguna duda sobre la verdad de la proposición, perdiendo la expresión epistémica entonces su valor de probabilidad. Son curiosos los ejemplos (610), donde el hablante sugiere el cambio de tema, y (611), donde el hablante afirma que tiene a su vez la obligación de pedir al oyente la realización de la acción:

- (609) but my own [m] preference I **think** would be for exploring [dhi dhi] similarities to prepositional phrase (1-1, 733)
- (610) a: that's to do with the excretion
A: the kidneys, yeah, that's right; I'm **not sure** that I want any more of this (laughs)
B: (laughs)
a: (laughs) eat up my lad (laughs) (2-9, 148)
- (611) A: well that's that's more than I can say; I've just arrived; well, I **think** I should really ask my colleagues to begin asking questions
D: Paul, [dzh] just tell us briefly what (3-6, 36)

3) Modalización de una cláusula que se refiere a los pensamientos o deseos del oyente. En este caso las expresiones modales que se utilizan son débiles, porque de lo contrario el hablante resultaría muy impositivo:

- (612) Would you care to [tro] to step over to the manse? **Think** you might meet our [praist], **think** you **might** be interested to meet him (1-14, 409-410)

4) Modalización de una cláusula que no se refiere al hablante ni al oyente. Son frecuentes las cláusulas con procesos relacionales, donde la acción deseada se sugiere implícitamente mediante la caracterización de una persona u objeto determinado:

- (613) B: or [m] just possibly Rimini
A: yes
B: a bit small scale I **think** Rimini, and it **may** not be that we can very much help to it (1-2, 622-624)
- (614) Erotic Inferno and Hot Acts of Love, I don't **think** they're quite down our street (2-10, 666)
- (615) (phone bell rings)
that **may** be from the health service for me, Joan (1-2 933)
- (616) b: what else are we going to get? I'm going to get a little sideboard

- a: [m] I think sideboards are the biggest waste of time ever (4-2, 1088)

En algunos casos la directiva se formula con expresiones relativamente fuertes. Dado que esto supone un aumento de la imposición, las realizaciones suelen ser de los tipos b), c) y d) (617-618); con el tipo a) se dan cuando el hablante también se involucra en la directiva junto con el oyente (619):

- (617) I would definitely want to hear it through beforehand (2-5, 761)
(618) I think that's [dhae] that's the ... that's the approach think very definitely (1-1, 736-737)
(619) but so on the undergraduate side I feel very passionately that we should try and do our best to get duplicates of yet more things (3-3, 452)

Hemos encontrado también dos ejemplos donde las expresiones epistémicas son fuertes y los consejos son concebidos para que el oyente los tome en broma, debido a que, con toda probabilidad, el oyente ya había pensado no realizar lo desaconsejado por el hablante (o ni siquiera había reparado en esa posibilidad):

- (620) a: and said well now should I invest this thousand pounds or should I cash it in sixpences and put it in in the mattress
A: well, you certainly shouldn't put it in the mattress (2-2, 427)
(621) B: it does mean knocking out a wall
A: yes; don't send them to me but send them to the bursar, undoubtedly (3-4, 742)

Sin embargo, en esta estrategia son más frecuentes las expresiones débiles, que con frecuencia van acompañadas de otros atenuadores que

disminuyen aún más la asertividad, y/o de vacilaciones:

- (622) well I [m] I would like to say at this point that I'm a bit doubtful about looking for a modern drama expert (2-6, 386)
(623) I think I think possibly she [b] I came to the conclusion independently that she might be interested, be interesting (2-6, 856)

Otros medios de aumentar la tentatividad son: la expresión de duda sobre la capacidad del oyente para realizar la acción sugerida (624), y la utilización de un participante genérico (el sujeto en (625)) de modo que la directiva no parece arbitraria, sino conforme al sentido común:

- (624) C: that's very much a public thoroughfare; it's one of the main accesses to college
?: [m]
C: I don't know do you know chairman if you could persuade the fuel oil delivery man to have finished by nine o'clock in the morning? (3-4, 390)
(625) if you're going to be in the [pei] in the media, you have to have one front person I think (2-14, 295)

3.4.14. SUAVIZACIÓN DE PETICIÓN DE PERMISO

Esta estrategia se utiliza cuando el hablante desea conseguir permiso del oyente; por tanto, se suaviza un AAI que amenaza la imagen negativa del oyente. Podría considerarse como una directiva donde la acción sugerida es la concesión del permiso, pero hemos decidido considerarla como una estrategia aparte porque el hablante solicita del oyente no la realización de una acción determinada, sino la petición de vía libre para poder realizarla. Sus realizaciones son análogas a las de la estrategia anterior (*suavización de directivas*):

a) Alusión directa al permiso solicitado, con frecuencia por medio de una expresión modal deóntica o dinámica circunscrita en el ámbito de la expresión epistémica. De modo análogo al ejemplo (611), en (627) el hablante da carácter de obligación a la acción que pretende realizar:

- (626) B: since I've
a: ah yes
B: been trying to rule out all such activities next summer, at least I **thought** I could take something with me (1-2, 1117)
(627) A: mustn't take up the time of
B: [m]
A: on Piggott, so **perhaps** I ought to ask you some further questions (3-6, 717)

b) Modalización de una cláusula que se refiere al hablante, en especial a sus deseos. La expresión epistémica pierde entonces el valor de probabilidad:

- (628) well [æksh] (laughs) that was that was that was rather what I what I thought I **might** like to write back (4-6, 325)

- (629) and let them come tomorrow and Friday and test it out and see if they like it; and then (coughs) leave it at that; so he said well I don't know if I want to do that actually (2-12, 934)

3.4.15. BÚSQUEDA DE CONTESTACIÓN DEL OYENTE

El hablante pretende obtener información del oyente, pero no quiere que éste se sienta obligado a contestar, y por eso le da opciones para no hacerlo. Esta estrategia suaviza, pues, un AAI que afecta la imagen negativa del oyente, que en este caso consiste en la imposición de suministrar una información determinada. Dentro de esta estrategia podemos distinguir los siguientes subtipos:

a) la contestación de la pregunta supone una amenaza para la imagen negativa del oyente no sólo respecto al acto de habla, sino respecto a su vida privada, porque debe dar cuenta de sus actos o sus ideas:

- (630) C: it was I must have been just unlucky in the time I phoned;
you just seemed to be out
b: [m] (giggles)
a: no we were just out at the pub (2 sylls) (2-7, 221)

b) la contestación a la pregunta es comprometedora porque supone la transmisión de información desfavorable, y por tanto una amenaza para la imagen positiva del oyente, en cuanto a su papel de informador (el oyente debe realizar la estrategia de *tacto*):

- (631) [dhi] this ghastly set-up of of a woman's college, which is just another world; I don't know if you've had any dealings with it; it's just grotesque (1-3, 510)
(632) A: I think that went very well
B: yes, I I think it did on the whole
A: you sound a bit dubious
B: no; well, I I get rather fed up of some of the youngsters and the claptrap they talk sometimes (1-1, 767)

En este subtipo es frecuente la coexistencia de la expresión epistémica con atenuadores de la asertividad:

- (633) C: met the main body of Hart's people
A: yes, I realize that; I wondered just
C: [dzh]
A: how many other people sort of came in
C: yes well there are a lot of people (1-5, 758)

c) El hablante está casi seguro de que la proposición es verdad, pero invita al oyente a hablar con más extensión sobre el tema. Entonces la proferencia modalizada favorece a la vez la imagen positiva del oyente, al resaltar su papel de conocedor privilegiado. Nótese cómo este subtipo es diferente del anterior en que:

-la búsqueda de contestación se formula de un modo más directo: en consecuencia, las expresiones epistémicas que se utilizan son más fuertes que en los subtipos anteriores, y en muchos casos las cláusulas terminan con preguntas arrastre;

-la pregunta está claramente inclinada hacia una contestación afirmativa (aunque a veces, como en (636), no es correspondida):

- (634) A: I just wonder if it's a tradition; we want to encourage people
in
B: [m]
a: but there must be kinds of skills (sorry)
B: I suspect you can't have it every way, can you? (2-3, 671)
(635) B: don't suppose you're having a list, are you? That's a bit old
hat now I think
c: well, we've we've tried to compile a list for our own purposes
(2-10, 208)
(636) A: but we do happen to have a very large private clients
department who looks after people

- a: the institutions I **take** it never consult you
A: oh yes
a: they just get you to buy
A: no, we are one of the firms that that are consulted (2-2, 939)

En (637-638) el hablante solicita una contestación del oyente de un modo aún más directo; en (637) el hablante pretende asegurarse de la verdad de la proposición para proteger su imagen positiva (es decir, para asegurarse de que el dinero está bien empleado), y en (638) el hablante comienza una pregunta, pero cambia de modo clausal al estar casi seguro de que la contestación será afirmativa:

- (637) I **suppose** as you say you've got them all prices, I **suppose** if I get more expensive ones they'll be safer (1-1, 466)
(638) A: did you [m] you **presumably** went to the exhibition
B: yes
A: yeah, so did I (4-4, 247)

d) El hablante se extraña ante alguna proposición cuyo valor de verdad parece ser contrario a sus ideas previas, y por ello pide confirmación al oyente. La realización típica de este subtipo es THOUGHT:

- (639) a: general science, general medicine now I **thought** was the non-elitist
A: oh no! it's very elitist
a: I **thought** it was the specialists who are elitist
A: no, but general medicine is a speciality; I mean, general medicine... (2-9, 629)³⁰

3.4.16. OBSERVACIONES FINALES A LAS ESTRATEGIAS DE CORTESÍA

A. FUSIÓN ENTRE DISTINTAS ESTRATEGIAS

Para terminar esta exposición de las estrategias indicaremos que no deben entenderse como categorías separadas (ni definitivas). De hecho, existen bastantes casos donde se produce la fusión entre dos estrategias distintas. Sin pretensiones de ser exhaustivos expondremos algunos de estos ejemplos, dividiéndolos en secciones cuyo título va subrayado, siendo la estrategia mencionada en el título aquella por la que nos hemos decidido finalmente, y que hemos introducido en la base de datos, para los ejemplos respectivos:

A) Tacto

-coexiste con la *persuasión*: el hablante modaliza una cláusula cuyo contenido proposicional es desagradable para una tercera persona, pero *so* indica que el hablante ha aportado pruebas en favor de su opinión, lo que hace pensar en una argumentación:

(640) b: yes, but they're human

a: [m] [m]

b: so I think she's got a problem; anyway, she's going to come on Thursday and she said for heaven's sake don't get any elaborate supper (5-8, 150)

B) Autoprotección

En (641-642) coexiste con la *persuasión*: el hablante se protege de una posible interpretación desfavorable de su actitud, a la vez que pretende que

el oyente comparta su idea; en (643) se puede tomar como *broma*, puesto que los hablantes A y B no se sienten raros (sino que consideran raros a sus vecinos), con lo cual su imagen positiva no está amenazada por un AAI ante lo que dice A:

- (641) you know *perhaps* I'm childish but this looks like a (syll)
bedpan (1-8, 693)
- (642) B: being I mean sort of rather a dull lot (5 to 6 sylls)
A: well, I just feel you know personally, I *think* you all well
now my feelings about this, I just feel that the whole business
about partition was terribly terribly (2-8, 331)
- (643) B: I'm just pulling up the blinds and I see all the washing
blowing on the line
A: I know do you know, really, *probably* our
c: [m] [m] [m]
A: neighbours think we're a bit funny cos I never never hang
any washing out (4-3, 364)

C) Interés por el oyente

En algunos casos esta estrategia se asemeja a la *expresión de acuerdo*, con la diferencia de que va más allá de la mera información, afectando a otros aspectos de la imagen positiva del oyente:

- (644) b: I think in a way I learnt a lot from it
a: oh I'm sure you did, yes (5-10, 88)

En (645) el hablante utiliza *seem* porque debe satisfacer a la vez la estrategia de *interés por el oyente* y la de *tacto*, porque la información es desfavorable para una tercera persona:

- (645) B: this is a thing I'm not very well up in, as you know
a: well, you *seem* to have achieved more than dear John (5-11, 86)

D) Broma

Esta estrategia suele ser la realización sarcástica de otra estrategia, que es con frecuencia la de *respeto a las ideas del oyente*:

- (646) I thought it was jolly funny, the whole thing; and rather sophisticated sense of humour; **presumably**, darling, the ones that aren't amusing are things like Bluff Your Way Through Accountancy (2-10, 571)

E) Persuasión

En (647) esta estrategia entra en conflicto con la de *respeto a las ideas del oyente*. El uso de *thought* favorece la no imposición sobre el oyente, pero su repetición en cuatro turnos seguidos del hablante *a* muestra la insistencia en que A adopte sus ideas:

- (647) a: I **thought** it was vitamin C
A: but the nutrition... no, that's scurvy
a: no, I **thought** vitamin C was the sun vitamin
A: no, no... (...)
a: but I **thought**
A: if it had been the sun I mean the sailors wouldn't have got it, would they?
a: but I **thought** that (...) (2-9, 273-284)

F) Expresión de acuerdo

Nótese cómo en (648) el hablante pretende cumplir a la vez las exigencias de las estrategias de *tacto* y de *expresión de acuerdo*. De ahí que utilice el adverbio debilitador *rather*, junto con el verbo enfatizador *agree*:

- (648) I **think** he is rather ridiculous; I agree (2-3, 1006)

G) Respeto a las ideas del oyente

Esta es la estrategia más indefinida, que presenta mayor número de casos donde podría interpretarse de otra forma:

-tacto:

- (649) B: which isn't my system at all; it never could be
A: no; I do my (1 syll) day to day
B: and I don't **think** it's sensible for those lecturing on literature
(1-4, 685)
- (650) b: I'm ever so sorry for these young girls who start to make
such a bad start in life really
c: well, I **think** they've made a bad start from the time they
were born; they're automatically categorized and catalogued
into being the (4-7, 909)

-modestia:

- (651) a: I don't know that's what's curious
B: what you mean the English aspect of it? I **believe** it's a bit of
an amalgam this map (2-3, 82)
- (652) (..) what about all the people who turn out in wartime to be
brilliant at cyphers? That **seems** to me a kind of example...
What are they to be doing every quarter of a century in
between wars? (2-3, 776)

-creencia educada:

- (653) he is one of Peel's friends; I **suppose** Peel is pretty well-known,
isn't he? (1-6, 1164)

-persuasión:

- (654) B: and they were scored and given a mark, and it's quite
incredible
A: I **think** that's one of the most valuable things that I've
thought was being done (1-5, 545)
- (655) if you want some you know oh can't call the police, mustn't
do that I **think** yeah (4-7, 502)

-suposición de conocimiento común:

- (656) B: well she has four boys

a: yes that I **think** you told me (1-13, 3)

-suavización de directivas:

(657) of course is... thoroughly phony anyway, because this goes on in the men's colleges, but one I **think** one has to bear in mind the men's colleges have been going on since the Middle Ages; the women's colleges were founded at the end the last century (1-3, 941)

-expresión de acuerdo:

(658) A: but I don't thin I particularly want
B: yes
A: that one
B: no; that's more interesting I **think** (1-4, 791)

H) Suavización del desacuerdo

Esta estrategia coexiste con la *persuasión*, cuando el hablante procura a la vez respetar las ideas de A y defender su postura (de ahí el uso de *thought* en (659)):

(659) B: they broke the outer door, did they not?
a: I **thought** they'd only bashed the panel through
B: oh well, I **thought** they got in (5-11, 683-684)

I) Suavización de directiva

En (660) coexiste con la estrategia de *tacto*:

(660) A: are we are we supposed to know in general? (2 sylls)
B: well, I don't know; I mean
A: do [ais]
B: I suppose so (1-4, 10511 y 1053)

B. CONSERVACIÓN O PÉRDIDA DE LA PROBABILIDAD

En el análisis cuantitativo de los textos de conversación de persona a persona veremos cómo la pérdida del significado de probabilidad de las expresiones epistémicas se da cuando son realizaciones de estrategias de cortesía. Ahora bien, en otros casos estas expresiones realizan estrategias de cortesía y a la vez mantienen el valor de probabilidad, o bien ambas interpretaciones son posibles, produciéndose la ambigüedad. A continuación exponemos ejemplos de cada una de las estrategias, donde las expresiones conservan y pierden su significado literal, y otros ambiguos:

a) Tacto.

-conservación del valor epistémico:

(661) B: because then there was much

A: yes

B: available in in the home one; I may be may be wrong (1-2, 423)

-pérdida del valor epistémico:

(662) B: two children

A: two children; so I don't know how much time Malcolm gets; I believe they [] I had a letter from his mother from a week ago, who [sei] they've now got a flat in Crouch End (1-6, 82)

-ambigüedad:

(663) try to get books put on reserve, and it doesn't seem to work very well; they they don't you know, it's probably because of the inefficiency of the library staff (3-3, 610)

b) Pretensión de desconocimiento.

-conservación del valor epistémico:

(664) how father came to leave the business to Margaret when
Margaret was always so completely non-businesslike, I don't
know (1-13, 833)

-pérdida del valor epistémico:

(665) c: well that's a hell of a place to go to
b: is it? [m]
c: it's like it's like it's like I don't know [m]
a: it's like a prison (2 to 3 sylls)
c: it's not a prison (4-7, 128)

-ambigüedad:

(666) b: an awful lot of those evening classes start so ridiculously early
A: that you can't make it
b: that well, you either have no dinner at all in which case you
starve in fact I wonder how most of the people get there (2-
14, 180)

c) Modestia.

-conservación del valor epistémico:

(667) I [ha] overheard a man in Barkers today asking for a wok and
I apparently was the only other person there who knew what
a wok was (2-7, 1297)

-pérdida del valor epistémico:

(668) A: why was that?
B: well, I've seen it on the stage, and I suppose I've got used to
the image
A: yeah
B: on the stage (3-6, 698)

-ambigüedad:

(669) well, I suppose the Victorian maxim would be not to talk a lot
of malicious gossip, which would be good for all our characters

d) Autoprotección.

-conservación del valor epistémico:

(670) A: you mean that [dhi dhi] the papers are more or less set ad hominem, are they?

B: [h] they shouldn't be, but I mean one sets one question; now I mean this fellow's doing the language of advertising (1-1, 25)

-pérdida del valor epistémico:

(671) I'm afraid I probably sounded rather bad-tempered, but I felt a bit bad-tempered because he does just push on with these things (1-2, 1166)

-ambigüedad:

(672) B: I'm just pulling up the blinds and I see all the washing blowing on the line

A: I know do you know, really, **probably** our

c: [m] [m] [m]

A: neighbours think we're a bit funny cos I never never hang any washing out (4-3, 364)

e) Creencia educada. Como hemos indicado en nuestra exposición de esta estrategia, la expresión epistémica mantiene siempre su significado de probabilidad.

f) Interés por el oyente.

-conservación del valor epistémico:

(673) a: I've already applied for a college fellowship which I may or may not get

b: I **suppose** you can try for other ones if you don't get that one (4-5, 236)

-pérdida del valor epistémico:

- (674) A: it's enough, you know; I mean just the teaching is in is in absolute hell
B: during this interim period it must be terrible for you yes yes (1-9, 647)

-ambigüedad:

- (675) we have this girl I'm sure I told you who chooses the head words for the dictionary and... (2-14, 224)

g) Suposición de conocimiento común.

-conservación del valor epistémico:

- (676) well primarily starting with the syllabus; the syllabus is very different; as you probably know we teach a set author course at Beaton which is very very rigid, especially for instance in the summer term (3-6, 47)

-pérdida del valor epistémico: no hemos encontrado ningún caso, lo cual es comprensible porque, en líneas generales, cuando el proceso de la cláusula es mental el hablante no tiene acceso a los conocimientos del oyente, y si es verbal es difícil saber si el hablante recuerda perfectamente o sólo cree lo que ha dicho al oyente;

-ambigüedad:

- (677) b: you still living with Deb?
C: no, no; I must have told you that (2-7, 442)

h) Broma.

-conservación del valor epistémico:

- (678) B: you know, and there would be people, given the opportunity and the emergency, who would have been so thrilled to reorganize a time timetable into Germany, it

A: yes, quite

B: **wouldn't** have been true (laughs) (2-3, 542)

-pérdida del valor epistémico:

(679) I thought it was jolly funny, the whole thing; and rather a sophisticated sense of humour; **presumably**, darling, the ones that aren't amusing are things like Bluff Your Way through Accountancy (2-10, 571)

-ambigüedad:

(680) B: I'm just pulling up the blinds and I see all the washing blowing on the line

A: I know do you know, really, **probably** our

c: [m] [m] [m]

A: neighbours think we're a bit funny cos I never never hang any washing out (4-3, 364)

i) Persuasión.

-conservación del valor epistémico:

(681) B: I may be wrong, I **think** I

A: yes, yes, yes, yes

B: **think** he was **obviously** trying to steer us in that direction (1-2, 424)

-pérdida del valor epistémico:

(682) and so the rural poor **perhaps** they they're **certainly** not living in anything like the standard of of Europeans, but everything looks pleasant you know (4-6, 60)

-ambigüedad:

(683) A: and the

C: [m]

A: only thing I'd got in the house **seemed** to be dealing with brain damage, which **seemed** to me not very relevant (2-14, 542-543)

j) Expresión de acuerdo.

-conservación del valor epistémico:

(684) B: didn't make any difference really to the result of the examination

A: but they do I think

B: I'm quite certain that they do

A: I'm quite certain that they affect it (1-1, 1056)

-pérdida del valor epistémico:

(685) B: don't be so silly! Of course it's not, no; this is just

C: just a few piles of newspaper around I suppose

B: don't be stupid; no no (2-10, 1003)

-ambigüedad:

(686) A: but they no longer have that confidence, I'm afraid

B: no, I know; they don't well yes, I think that's probably true (2-8, 573)

k) Respeto a las ideas del oyente.

-conservación del valor epistémico:

(687) A: because he has no hair or anything... yes...

B: but he is knocking on a bit; I think he may be fifty-five

C: I should imagine so (1-9, 319)

-pérdida del valor epistémico:

(688) A: on that occasion which you (1 syll)

B: (sylls)

A: astonished I think everyone present of the British delegation

B: no, well, I think this is what I see something we can do (1-2, 319)

-ambigüedad:

(689) it's [d] can't be limited by the time factor; it doesn't seem to make sense, actually (1-5, 607)

l) Suavización del desacuerdo.

-conservación del valor epistémico:

- (690) B: they broke the outer door, did they not?
a: I **thought** they'd only bashed the panel through
B: oh well, I **thought** they got in (5-11, 683-684)

-pérdida del valor epistémico:

- (691) b: well apparently in fact there's a brand of barleywater - by
Robertson's in fact
C: **thought** it was Robinson
b: Robinson's oh that's it yes (2-7, 1039)

-ambigüedad:

- (692) A: he has persuaded Oscar to go to the [st]
B: well [aeng] **perhaps** Oscar didn't need any persuading (1-2,
347)

o) Suavización de directivas.

-conservación del valor epistémico:

- (693) a: this week perhaps have a second meeting
A: yes, yes
B: easily
A: I I feel sure we could take the thing a bit further (2-6, 1298)

-pérdida del valor epistémico:

- (694) a: that's to do with the excretion
A: the kidneys, yeah, that's right; I'm **not sure** that I want any
more of this (laughs)
B: (laughs)
a: (laughs) eat up my lad (laughs) (2-9, 148)

-ambigüedad:

- (695) a: no, well, the position the position is now that he isn't
excluded (though there's nothing on paper about this)
A: well, we needn't worry then, I **suppose** (2-6, 24)

p) Suavización de petición de permiso.

-conservación del valor epistémico:

(696) B: since I've

a: ah yes

B: been trying to rule out all such activities next summer, at least I **thought** I could take something with me (1-2, 1117)

-pérdida del valor epistémico:

(697) well [æksh] (laughs) that was that was that was rather what I what I thought I **might** like to write back (4-6, 325)

-ambigüedad:

(698) A: mustn't take up the time of

B: [m]

A: on Piggott, so **perhaps** I ought to ask you some further questions (3-6, 717)

q) Búsqueda de contestación del oyente.

-conservación del valor epistémico:

(699) A: did you [m] you **presumably** went to the exhibition

B: yes

A: yeah, so did I (4-4, 247)

-pérdida del valor epistémico: no se han encontrado ejemplos, lo cual es lógico porque el hablante no suele tener conocimiento de la información solicitada;³¹

-ambigüedad:

(700) d: can't think why actually it's probably not worth going

B: I **suppose** I mean **presumably** you have some pull with the management, you (2-10, 775)

3.5. OTROS FACTORES INFLUYENTES EN LA PRAGMÁTICA DE LAS EXPRESIONES EPISTÉMICAS

En este apartado se explicarán los factores pragmático-discursivos del contexto lingüístico que más influyen en la pragmática de las expresiones de modalidad epistémica, según podemos deducir de la exposición de las estrategias de cortesía realizada en el apartado anterior. Estos factores pueden ser relativos: A) al contenido proposicional; B) a la implicatura conversacional; C) al participante privilegiado en el conocimiento de la verdad de la proposición. A continuación expondremos estos factores y las estrategias de cortesía donde son más comunes, aunque también pueden darse ocasionalmente en otras estrategias:

A) FACTORES RELATIVOS AL CONTENIDO PROPOSICIONAL

Entre estos factores destacaremos la deseabilidad o indeseabilidad de la verdad de la proposición, así como el compromiso que supone para el hablante expresar un juicio sobre esta verdad.

a) La verdad de la proposición es deseable

Hemos visto cómo en numerosos tipos de estrategias el hablante utiliza expresiones epistémicas fuertes cuando la verdad de la proposición es deseable, para sí mismo o para el oyente. A continuación describiremos las estrategias (o subtipos de estrategias) donde se refuerza con frecuencia una proposición deseable mediante expresiones epistémicas fuertes o repetidas:

-autoprotección, cuando el hablante se defiende poniendo énfasis en la alta probabilidad de una verdad que le es favorable:

- (701) (hablando de la influencia de la grabadora en el habla de *a*)
b: I think you're aware of it because there's your language is slightly more precise
a: no, I don't **think** this is true; I don't **think** mine is more precise (4-1, 1069-1070)

-creencia educada:

- (702) B: I wasn't quite sure what he was taking
C: I I don't know at all
B: that **may** be it; the firm **may** have liked him
C: I I've no I no idea
B: and then he **may** be doing yes (1-13, 299-302)

-interés por el oyente:

- (703) A: I've only had'em for three months; oh, it'll probably be all right
b: **surely** but you're doing quite interesting things here, aren't you? Tell me about that (1-10, 600)

b) La verdad de la proposición es indeseable

Cuando éste es el caso, el hablante suele disminuir la asertividad por medio de expresiones epistémicas débiles, lo cual es muy común en las siguientes estrategias:

-tacto:

- (704) try to get books put on reserve, and it doesn't **seem** to work very well; they they don't you know, it's **probably** because of the inefficiency of the library staff (3-3, 61)

-pretensión de desconocimiento:

- (705) how father came to leave the business to Margaret when

Margaret was always so completely non-businesslike, I **don't** know (1-13, 833)

-modestia: suele darse en cláusulas donde la verdad de la proposición es deseable para el hablante, pero el oyente puede sentirse inferior (lo cual sí sería indeseable), y por ello el hablante modaliza la cláusula:

(706) I [ha] overheard a man in Barkers today asking for a wok and I **apparently** was the only other person there who knew what a wok was (2-7, 1297)

-autoprotección, cuando la verdad de la proposición no conviene al hablante:

(707) I haven't heard a word; I mean I [th] you know I say I think they made up their minds before they started; but I **may** be being a bit cynical about it (1-3, 992)

c) El contenido proposicional supone compromiso para el hablante

En algunas ocasiones el hablante disminuye la asertividad de la cláusula aunque la verdad de la proposición no sea indeseable, debido a que no desea comprometerse del todo con la información que transmite:

-tacto:

(708) A: and **apparently** has got a nice flat in Islington
D: oh really
A: which he got (4-4, 1289)

-pretensión de desconocimiento:

(709) she was possibly I **don't** know, I didn't ask her that; but she said it she was quite satisfied with the way he'd been getting on (4-1, 117)

-*autoprotección*, cuando la verdad es deseable para el hablante o el oyente, pero el hablante modaliza la cláusula para resguardar su imagen en caso de que la proposición resulte falsa:

- (710) A: you mean that [dhi dhi] the papers are more or less set ad hominem, are they?
 B: [h] they **shouldn't** be, but I mean one sets one question; now I mean this fellow's doing the language of advertising (1-1, 25)

B) FACTORES RELATIVOS A LA IMPLICATURA CONVERSACIONAL

Aquí se encuadran los casos en que la preferencia implica conversacionalmente la imposición de un curso de acción por parte del hablante. En las estrategias *suavización de directivas* y *suavización de petición de permiso*, esta imposición recae normalmente sobre el oyente (711-712), aunque también puede afectar al hablante y el oyente a la vez (713):

- (711) think you might meet our [praist]; I **think** you **might** be interested to meet him (1-14, 410) (suav. directivas)
 (712) B: since I've
 a: ah yes
 B: been trying to rule out all such activities next summer, at least I **thought** I could take something with me (1-2, 1117) (suav. petición permiso)
 (713) a: this week perhaps have a second meeting
 A: yes, yes
 B: easily
 A: I I feel **sure** we could take the thing a bit further (2-6, 1298) (suav. directiva)

La imposición puede afectar también al hablante mismo, en las

obligaciones autoimpuestas (dentro de la estrategia de *autoprotección*), donde el hablante modaliza la cláusula para atenuar (aparentemente) el poder de su voluntad a fin de que su determinación sea acogida con más simpatía:

(714) you know this man he's advertised (coughs); apparently it's in the Lady as well; **think** I ought to write to the Lady and warn anyone answering that advert (2-12, 510)

C) FACTORES RELATIVOS AL PARTICIPANTE PRIVILEGIADO EN EL CONOCIMIENTO DE LA VERDAD DE LA PROPOSICIÓN

La pragmática de las expresiones de modalidad epistémica varía según qué participante tiene acceso privilegiado al hecho o estado que se comunica en la preferencia. Por "participante" aquí se entiende "participante conversacional", es decir, el hablante y su audiencia.

Stubbs (1983), para su análisis del intercambio comunicativo, adopta la clasificación de los hechos o estados de Labov y Fanshel (1977: 62-63), donde se dividen en los tipos que siguen:

A-events are events to which the speaker has privileged access, and about which he cannot reasonably be contradicted, since they typically concern A's own emotions, experience, personal biography, and so on. (...) B-events are, similarly, events about which the hearer has privileged knowledge (...) (...) AB-events are defined as knowledge which is shared by A and B, and known by both to be shared. O-events are known to everyone present, and known to be known. D-events are known to be disputable. There is therefore a classification of utterances according to the amount of shared knowledge involved. These definitions of AB- and O-events are comparable to the

way in which the term *pragmatic presuppositions* is often defined, as propositions which are established by the preceding discourse, or which can be assumed to be generally agreed. (Stubbs 1983:118-119)

En lo sucesivo emplearemos los términos "hechos-A, hechos-B, hechos-AB y hechos-D"; la palabra "hechos" cubrirá tanto los hechos como los estados. No haremos la distinción entre los hechos-AB y los hechos-O porque ambos tipos son conocidos por el hablante y la audiencia, y por tanto no presentan grandes diferencias en cuanto a la pragmática de la modalidad epistémica se refiere (en lo sucesivo, nos referiremos a ambos como hechos-AB).

Las expresiones de modalidad epistémica pueden ocurrir con cualquiera de los tipos de hechos o estados descritos anteriormente:

1) Hechos-A

Cuando el hablante conoce la verdad de la proposición, la expresión epistémica pierde su valor literal, sirviendo solamente para aumentar o disminuir la asertividad. La expresión epistémica realiza entonces una estrategia de cortesía, principalmente *tacto* (715-716), *modestia* (717), *autoprotección* (718), *persuasión* (719), *suavización de directivas* (720) y *suavización de petición de permiso* (721):

(715) A: and **apparently** has got a nice flat in Islington

D: oh really

A: which he got (4-4, 1289)

(716) B: I mean they go like clodhoppering along like

c: yes (sighs)

B: they were all I don't know it's funny, because the BBC have

- good people singing in their choir and thing I thought; I
don't know (1-11, 408 y 410)
- (717) a: but I really I think that I'm at my peak of thinking right
now actually
A: right now?
a: I know I am (2-9, 498)
- (718) and then the second year I found that although the place A I
[?] I possibly I was a bit frustrated (1-5, 1255)
- (719) (HÜB 3-55) When I opened my home to you, I **certainly** didn't
count on being waked from my rest morning after morning.
- (720) A: well that's that's more than I can say; I've just arrived; well,
I think I should really ask my colleagues to begin asking
questions
D: Paul, [dzh] just tell us briefly what (3-6, 36)
- (721) B: since I've
a: ah yes
B: been trying to rule out all such activities next summer, at
least I **thought** I could take something with me (1-2, 1117)

En algunos casos el participante privilegiado es el hablante, porque la cláusula modalizada se refiere a hechos o estados referentes a él, pero su conocimiento no es total, por lo cual la probabilidad se conserva:

1) cuando el hablante olvida unos hechos o algún detalle de éstos, aunque haya participado o sido testigo de ellos:

- (722) didn't see I don't **think** we went in the cuddly seats (2-10, 688)
- (723) B: I actually got it for you
A: thank you very much
B: I've **probably** got some more further back (1-1, 37)

2) cuando el hablante ha realizado una acción cuyos resultados finales no controla del todo, y expresa su inseguridad respecto a estos resultados:

- (724) I've also I **think** managed to get them at last out of the précis
paraphrase mix up (1-1, 956)

2) Hechos-B

En estos casos la expresión epistémica no suele perder su valor de probabilidad, porque el hablante suele desconocer la verdad de la proposición, cuyo conocimiento corresponde al oyente. Por esta razón Stubbs (1983:118-119) considera que estos hechos son muy proclives a ser modalizados:

B-events are, (...), events about which the hearer has privileged knowledge. A cannot therefore normally make unmitigated statements about B-events, such as *You're cold*, unless A is in authority over B, for example, as mother to child. Statements about B-events would normally be modalized or modified: *You must be cold* or *You look cold*.

No obstante, las cláusulas modalizadas son realizaciones de estrategias de cortesía: el hablante desea obtener una información y cree que el oyente se la puede suministrar, pero no la procura por el modo más directo (la pregunta directa) sino de forma más indirecta. Las razones por las que el hablante opta por la modalidad epistémica son, fundamentalmente, dos:

-el hablante desea respetar el papel de conocedor privilegiado del oyente, y a la vez mostrar confianza en la verdad de la proposición, de modo que se favorecen las necesidades de cortesía positiva del oyente: la verdad de la proposición puede referirse a cualidades o hechos favorables al oyente (estrategia *interés por el oyente* (725)), o bien a conocimientos compartidos (estrategia de *suposición de conocimiento común* (726)):

(725) I think you could do very easily with most secretarial jobs (5-9, 194)

(726) we have this girl I'm sure I told you who chooses the head

words for the dictionary and... (2-14, 224)

Labov y Fanshel (1987:100) proponen la siguiente "rule of confirmation":

If A makes a statement about a B-event, it is heard as a request for confirmation.

La fuerza elocutiva de las expresiones epistémicas es aquí, pues, similar a la de las preguntas. Palmer (1986:31) alude a esta asociación entre la modalidad epistémica y las preguntas:

Often, however, this device [realizaciones de la modalidad en diferentes lenguas] is represented by investigators as essentially an expression of the speaker's ignorance of the facts, with merely the implication that it is hoped that the hearer will supply them. (Palmer 1986:31)³²

No obstante, el elemento discursivo de las preguntas es sin duda mayor; en los ejemplos que siguen de cláusulas modalizadas referidas a hechos-B, la respuesta silenciosa no se puede considerar inadecuada, mientras que el silencio ante una interrogativa o una declarativa seguida de una pregunta arrastre sí sería inadecuado:

(727) I think you're thinking the same way as who wrote to me and said I'm trying to think what I've got, nasty coffee service? (2-10, 239)

(Cf. "Aren't you thinking the same way...?")

(728) A: well you seem to have achieved more than dear John

B: Yeah. What was he doing?

A: was able to achieve (5-11, 86)

(Cf. "Well, you have achieved more than dear John, haven't you?")

Obsérvese que la respuesta del oyente es confirmativa, no un mero asentimiento, de acuerdo con las indicaciones de Labov y Fanshel (1977:101).

He aquí un ejemplo en que la fuerza elocutiva es más compleja que la mera búsqueda de contestación: el hablante pretende utilizar el punto de vista que atribuye al oyente con algún propósito (en este caso, convencer a los oyentes para que actúen de una manera determinada):

- (729) A: I think you said that he wasn't from your point of view
 somebody you'd press for
 C: well well not... I I think he's very amiable (2-6, 1451)

Al igual que ocurría con los hechos-A, los hechos-B pueden expresar genuina probabilidad, como en (730), o bien una preferencia atenuada, cuando el hablante está totalmente seguro de la verdad de la proposición y utiliza la expresión modal para aminorar la sensación de intromisión, protegiendo así la imagen negativa del oyente (731):

- (730) A: but we do happen to have a very large private clients
 department who looks after people
 a: the institutions I take it never consult you
 A: oh yes
 a: they just get you to buy
 A: no, we are one of the firms that that are consulted (2-2, 939)
(731) C: it was I must have been just unlucky in the time I phoned;
 you just seemed to be out
 b: [m] (giggles)
 a: no we were just out at the pub (2 syls) (2-7, 221)

En la estrategia *búsqueda de contestación del oyente*, el hablante no

desea obligar al oyente a contestar, por lo cual no deja claro que su preferencia sea una pregunta:

- (732) [dhi] this ghastly set-up of of a woman's college, which is just another world; I don't know if you've had any dealings with it; it's just grotesque (1-3, 510)

Al igual que ocurría en los hechos-A, aunque menos frecuentemente, se pueden encontrar preferencias modalizadas que se refieren al oyente donde éste desconoce la verdad de la proposición (al igual que el hablante):

- (733) b: I don't know who Tricia is have I ever met her? Oh sorry to (change back)
C: I don't know, at least it's not outright rued anyway; I don't know, you you may have done (2-7, 1059)

3) Hechos-AB

Si el hablante y el oyente conocen la verdad o falsedad de la proposición, la expresión epistémica pierde su valor de probabilidad y es siempre la realización de una estrategia de cortesía, especialmente la *persuasión* (734-735) y la *broma* (736):

- (734) and so the rural poor **perhaps** they they're **certainly** not living in anything like the standard of of Europeans, but everything looks pleasant you know (4-6, 60)
(735) b: he is feeble, he is weak, he is totally unorganized
a: yes, that **may** be so, but I'm sure he's capable of lifting a few pieces of furniture from the van (4-2, 853)
(736) (hablando de un cuadro)
A: all black and white
b: all black and white, yeah
c: well, all shades of grey actually now, with what with age I think (4-4, 1159)

4) Hechos-D

Estos hechos, que Labov y Fanshel describen como "known to be disputable", pueden ser discutibles por dos razones:

a) por su desconocimiento por parte tanto del hablante como del oyente, cuando el valor de verdad es objetivo. La expresión epistémica conserva su valor de probabilidad. Este tipo de hechos-D se da siempre que la cláusula modalizada no realiza ninguna estrategia de cortesía en especial (737), en todos los casos de la estrategia *creencia educada* (738), y en algunos casos de las demás estrategias de cortesía (739-741):

- (737) B: Joe has got it of course and and Dell and **presumably** those
are dhi two people who
A: has he
B: do it (LLC 1-1, 326)
- (738) B: I wasn't quite sure what he was taking
C: I I don't know at all
B: that **may** be it; the firm **may** have liked him
C: I I've no I no idea
B: and then he **may** be doing yes (1-13, 299-302)
- (739) you know I mean he was suspected of having lung cancer, and
presumably he's got something equally fatal, or **perhaps** it is
lung cancer (1-4, 1042-1043) (tacto)
- (740) C: I'm sure he said [mush mush]
A: he **may** have done; well, he probably speaks with a bit of an
accent (2-10, 1242) (expresión de acuerdo)
- (741) (suena el teléfono)
that **may** be from the health service for me, Joan (1-2, 933)
(suavización de directiva: el hablante pide al oyente que no
descuelgue el teléfono)

b) porque la verdad de la proposición no es empíricamente verificable, dependiendo entonces de la percepción subjetiva. La expresión epistémica pierde entonces su valor de probabilidad, sirviendo sólo para aumentar o

disminuir la asertividad. Este uso de las expresiones epistémicas es común en las estrategias de *persuasión* (742), *expresión de acuerdo* (743), *respeto a las ideas del oyente* (744):

- (742) B: car doors are always a problem
A: yes it's horrible actually; yes, horrible
B: obviously (1-9, 211)
- (743) A: and that's why Sunningdale failed; I mean I may have oversimplified it, but I think largely that that's what happened
B: yes; I think that's right (2-8, 16-19)
- (744) B: getting married is an awfully complicated business
c: yeah I know, so I believe I think I one ought to hand it all over to an agency or something (2-11,371)

NOTAS AL CAPÍTULO 3

1. Entre estas preferencias que dicen menos de lo que realmente son los hechos, Hübler (1983) distingue entre *understatements* y *hedges*; las realizaciones de los primeros pertenecen al componente frástico de la oración, y las de los segundos al componente neústico (véase Cap.2, Nota 6). Las expresiones epistémicas pertenecen al componente neústico de la oración, puesto que el hablante cualifica su compromiso ante la verdad de la proposición indicando el grado de probabilidad. Las preferencias atenuadas con expresiones epistémicas son, pues, *hedges*.

2. No hemos traducido aquí "emphasizer" por "reforzador" para evitar la confusión con los *reforzadores*, término con el que aludimos a las expresiones no epistémicas en sentido estricto que sirven para aumentar la asertividad de la cláusula (véase 2.1.2., pp. 52-53).

3. El papel del contexto en la pragmática de la expresión epistémica puede variar según cuál sea esta expresión. Obsérvese que, si en (406-407) sustituimos *certainly* por *probably* o *maybe*, el valor de probabilidad se mantiene:

(406a) c: in in the special amendment to the thing saying
that saying they would allow either on this occasion

B: oh, I probably/maybe put a tick (2-10, 166)

(407a) having a sort of political discussion and [@:] some bloke came
running past, closely followed by another bloke,
probably/maybe shouting stop thief (4-5, 704)

4. El término "face" fue utilizado por primera vez en Goffman (1967) *Interaction ritual: essays on face to face behavior*. New York: Garden City.

5. Un modelo análogo de análisis de la cortesía es el desarrollado en Lakoff (1973), donde las reglas de conversación son:

1. Be clear

2. Be polite

y, dentro de esta última regla, las reglas de cortesía son:

1. Don't impose

2. Give options

3. Make A feel good-be friendly

Fácilmente se puede ver la correspondencia entre este modelo y el de Brown y Levinson (1987): las dos primeras reglas de cortesía coinciden básicamente con la cortesía negativa, y la tercera con la cortesía positiva.

6. Como veremos en 3.3., en algunos casos las estrategias de cortesía no amortiguan AAls, sino que sirven simplemente para mantener o mejorar las relaciones entre hablante y oyente.

7. El término *other* abarca los interlocutores y las personas ausentes.
8. La diferencia entre ambos conceptos se nota también en la expresión "they were correct but very unfriendly", la cual indica que los interlocutores fueron corteses en el sentido de "social politeness", pero no en el de "tact".
9. Véanse, por ejemplo, Escandell Vidal (1993:180-181) y Kasper (1990:194).
10. Jucker (1988) es una demostración de cómo la Teoría de la Pertinencia es aplicable al modelo de cortesía de Leech (1983); no obstante, el párrafo citado es adecuado también para la aplicación al modelo de Brown y Levinson.
11. Un trabajo que recoge casos de incumplimiento de esta jerarquía es el de S. Blum Kulka (1985) "Indirectness and politeness in requests, same or different?", en Papi, M. y Verschueren, J: *Proceedings of the International Conference at Viareggio, Sept. 1985*, Amsterdam.
12. No traducimos aquí las palabras "strengtheners" y "weakeners" porque éstos abarcan algunas expresiones de modalidad epistémica incluidas en nuestro análisis, y por tanto su uso es distinto al de los términos *reforzadores* y *atenuadores* en este trabajo. (Cf. Nota 2 al Capítulo 3.)
13. Como hemos visto en 3.2., distinto es el concepto de *hedge* en Hübler (1983), donde se incluyen las expresiones que atenúan el valor de verdad de la proposición, pero no las que lo refuerzan.
14. Estas estrategias sí pueden coexistir con expresiones epistémicas: así, en el ejemplo que sigue el hablante se defiende de una pregunta desafiante mediante una afirmación tentativa (con *suppose*) y un pronombre genérico para el sujeto (con lo cual realiza la Estrategia 7 "Impersonalize S"), de modo que se superponen dos estrategias: por una parte, se indica que el modo de realizar la acción no sólo es propio del hablante, sino que es el acostumbrado; por otra, se modaliza la cláusula para disminuir el compromiso con la verdad de la proposición:
 - (1) A: you're checking them? or putting I mean putting them into...?
C: well, initially, I suppose you just type them
A: (2 sylls)
C: I mean I don't know any English or
A: yes I suppose you do
C: linguistics (1-5, 362)
15. En Brown y Levinson (1987:123), un subtipo de la estrategia 7 ("presuppose, raise, assert common ground") se denomina "presuppose H's values are the same as S's values", pero este subtipo se refiere a valores graduales tales como "alto, guapo, bueno, interesante..." y no a la calificación de la información transmitida como comprometida o desfavorable.

16. Esta estrategia corresponde a la estrategia de cortesía positiva nº11 de Brown y Levinson (1987): "Be optimistic".

17. Esta estrategia corresponde a la estrategia de cortesía positiva nº 7 de Brown y Levinson (1987) "Presuppose/raise/assert common ground". Para su nombre hemos elegido la palabra "suposición" porque resulta especialmente adecuada para los ejemplos que analizaremos, en los que el hablante expresa una suposición de conocimiento mutuo mediante la modalidad epistémica.

18. "Be ironic" pertenece a las estrategias encubiertas de Brown y Levinson (1987); nosotros no consideramos la ironía como una estrategia específica, sino como una realización aparente de diversas estrategias de cortesía, tal como veremos a lo largo de este apartado.

19. Compárese este ejemplo, donde *I don't know* expresa indignación, con (479), donde realiza la estrategia de *tacto* y expresa cautela al transmitir la información.

20. El AAI tiene más fuerza cuando se dirige hacia la imagen positiva del oyente, porque el enojo del hablante va dirigido en parte hacia el oyente, al haber conseguido éste algo que el hablante no ha podido conseguir (es decir, la preferencia es lo contrario de una alabanza):

(1) A: it was carefully into the bit of place in the bookshelf where nobody would find it

B: well, I didn't find it; I don't know why you found it (2-10, 499)

21. En algunos ejemplos se ve claramente que el hablante no se acuerda de un participante o circunstancia del relato; en estos casos no se da la estrategia de *modestia*:

(1) couple of years ago it was oh more now about five years ago I think... nearly... (1-7, 950)

22. He aquí una muestra de cómo los dos subtipos anteriores de *autoprotección* pueden aparecer yuxtapuestos: el hablante afirma tentativamente que considera su modo de actuar correcto (primera cláusula), y luego justifica contundentemente este modo de actuar (segunda cláusula):

(1) A: sort of loyalty to their own; anyway

C: [m]

A: Exton has this reputation; I don't think I'm alibiing, you know; I think I think this is really this feels (1-3, 275-277)

23. Las expresiones epistémicas tienen aquí función análoga a un tipo de "gambits" señalados en Keller (1981:103) *now that I think of it, on second thought...*), mediante los cuales el hablante expresa tentativamente un cambio de opinión.

24. Como veremos más adelante en este apartado, la transmisión de información favorable sobre el oyente está incluida en la estrategia *interés por el oyente*.

25. La repetición se puede dar también en otras estrategias; por ejemplo en la de *tacto*, donde suele ir acompañada de vacilaciones:

- (1) they're quite close, but they're they *seem to seem to I don't know*, they *seem to have a funny attitude about like that centre is nearly there* (4-7, 410)

26. El funcionamiento de estas estrategias es análogo al de algunos "gambits" de Keller (1981) que denotan objetividad con el fin de persuadir, tales como *anyone can see that, it's common knowledge that...*

27. Por directiva entendemos cualquier cláusula mediante la cual hablante exhorta al oyente a realizar una acción determinada.

28. Dentro de esta estrategia no contaremos ejemplos como el siguiente, donde la expresión epistémica no suaviza la directiva sino que la refuerza, no dejando opciones al oyente para tener una opinión diferente:

- (1) well, you *will* agree that so and so that [dhi:] modulator round [rrad] he was blasting on like this you know, and they had that and you heard the voice at the other end (1-7, 913)

29. El análisis de Weizman (1985) se refiere a todo tipo de ruegos, y no alude explícitamente a las cláusulas con expresiones epistémicas, aunque estas expresiones sí están presentes en algunos de los ejemplos.

30. El siguiente ejemplo pertenece a la vez al primer y al tercer subtipo: el oyente debe responder ante una pregunta sobre sus ideas (lo cual es una amenaza para su cortesía negativa) donde las pruebas recientes parecen contrarias a las expectativas previas del hablante:

- (1) c: really oh that's interesting yes well [rk]
 B: I *thought* you were very kind of apolitical altogether
 c: yes
 B: or *perhaps* you've become
 c: no but I did vote yes (2-10, 145-148)

31. En ciertos casos, como las preguntas de examen, el hablante sí solicita información ya conocida.

32. En 2.1.2. se han abordado las relaciones entre la modalidad epistémica y las preguntas desde la perspectiva inversa, mediante la descripción del carácter epistémico de las preguntas.

CAPÍTULO 4

RASGOS CONTEXTUALES RELACIONADOS CON LA PRAGMÁTICA DE LAS EXPRESIONES EPISTÉMICAS

- 4.1. Tipo de proceso designado por el predicado**
- 4.2. Tiempo de la proposición**
- 4.3. Participantes o situaciones genéricos en la cláusula**
- 4.4. Modalidad deóntica o dinámica circunscrita**
- 4.5. Polaridad de la cláusula**
- 4.6. Contrafactualidad de la cláusula**
- 4.7. Expresiones epistémicas coexistentes**
- 4.8. Reforzadores o atenuadores de la asertividad**
- 4.9. Pruebas explícitas a favor o en contra de la verdad de la proposición**
- 4.10. Indicación posterior de la verdad o falsedad de la proposición**

4.1. MODALIDAD EPISTÉMICA Y TIPO DE PROCESO DESIGNADO POR EL PREDICADO

El tipo de proceso que designa el predicado de las cláusulas concierne a la transitividad, la cual, según Halliday (1985:101), es el sistema que describe la función ideacional de la cláusula, es decir, el modo de representar la experiencia del hablante respecto al mundo exterior o a su propio mundo interior. La transitividad especifica los distintos tipos de procesos que se dan en el lenguaje humano, el tipo de participantes que intervienen en estos procesos y las circunstancias que los acompañan. Para nuestros propósitos consideramos suficiente analizar el tipo de proceso, sin detenernos en los participantes, aunque, como veremos en 4.3., especificaremos los casos en que se hace referencia a participantes genéricos o situaciones generales, lo cual es conveniente porque este rasgo influye en la pragmática de las expresiones de modalidad epistémica.

Para analizar los tipos de proceso que se dan en las cláusulas modalizadas haremos las siguientes distinciones, tomadas de Downing y Locke (1992 Cap.4):

- procesos materiales;
- procesos mentales, entre los que distinguimos tres subtipos: de afecto, de conocimiento y de percepción;
- procesos relacionales, también con tres subtipos: atributivo, circunstancial y posesivo;

-procesos verbales;

-procesos existenciales.¹

A continuación describiremos cómo hemos clasificado los procesos en ciertos casos que pueden suscitar dudas:

1) Cuando hay metáfora gramatical o léxica ésta no se tendrá en cuenta; anotaremos el tipo de proceso que señala el verbo sintáctico. Según este criterio, el proceso será relacional en (745-746), y material en (747). Esta clasificación parece la más conveniente, ante la arbitrariedad que supondría decidir cuál es la versión congruente:

(745) but my own preference I **think** would be for exploring [dhi dhi] similarities to prepositional phrase (1-1, 733)

(746) B: it just doesn't appear to be on anywhere. Darling, what about *The Godfather* part two?

d: yes, I should **think** that's a good egg (2-10, 803)

(747) a: it takes you out of this, out of the literary scene at all quite a bit

b: almost it **must** also throw some light it though (5-9, 1035)

2) En las oraciones hendidas, tanto si comienzan con *it* como con una palabra en *wh-*, el proceso se considera relacional, porque el verbo BE es el principal, y se destaca la relación atributiva entre un participante y un proceso:

(748) theory or I mean nonsense or not it's it's theory that **must** have some reality to Australians (1-10, 140)

3) Si hay modalidad deóntica o dinámica circunscrita, ésta no influye en el

tipo de proceso: así, el proceso será en (749) mental y en (750) material:

- (749) I **think** all you *have to* know how to do as a stockbroker is to
is to make people is to protect what they've got (2-2, 565)
(750) I **think** I **think** we *could* I **think** we *could* afford to buy (2-10,
245)

4) Cuando el proceso no está explícito, el tipo y subtipo a veces se puede deducir por el contexto lingüístico. Así, el proceso tiene que ser necesariamente relacional atributivo en (751) y (752); en otros casos se puede deducir el tipo de proceso, pero no el subtipo: tal es el caso del proceso en (753), que es necesariamente relacional; en otros casos es imposible adivinar de qué proceso se trata, y la casilla se dejará en blanco (754):

- (751) E: **certainly is, definitely**
A: it's most extraordinary, isn't it? (3-3, 807-808)
(752) A: he was very I do remember I remember the name, I **think**
perhaps cos of the father
a: did you enter stockbroking straight from there? (2-2, 328)
(753) a: actually got a slot at the moment in the survey for business
letters between people who are tutoiant, to say
A: no I no I no I suppose that is perhaps, yes, I've got an
enormous number of them (2-2, 165)
(754) a: they had, the chap had obviously
B: sorry, just a minute David (5-11, 746)

Una vez expuesto el modo de clasificación de los procesos, justificaremos su presencia en el análisis de la pragmática de las expresiones epistémicas.

Es sabido que la modalidad deóntica raramente se aplica a procesos

relacionales, lo que se explica porque una gran parte de éstos, que no expresan acción o estado controlables por los participantes, sólo admiten la interpretación epistémica (compárense, a este respecto, (755-756) por una parte, y (757) por otra):

(755) This music should sound cacophonous.

(756) Since they've only been married for two weeks, theu **must/**
should be happy.

(757) John **must** become a man. (proceso controlable: mod. deóntica)

Coates (1983) afirma que MUST y WILL, cuando coexisten con verbos de estado (los cuales coinciden, a grandes rasgos, con los procesos mentales y relacionales), son epistémicos en el 88 y 100 por ciento de los casos del corpus London-Lund, respectivamente.

Así pues, la modalidad deóntica apenas se da con procesos relacionales, lo que ha motivado la asociación entre modalidad epistémica y procesos relacionales, aunque este hecho no permite por sí mismo la elaboración de hipótesis sobre la relativa frecuencia de los distintos tipos de procesos en la modalidad epistémica. No obstante, prevemos que el porcentaje de procesos relacionales en cláusulas con modalidad epistémica será alto. La razón estriba en que, como afirma Coates (1987:122-123), en una conversación las expresiones epistémicas son más frecuentes en las discusiones ("discussion sections") que en las narraciones (narrative sections"). En estas últimas el narrador cuenta algunos hechos sobre los que suele tener el conocimiento privilegiado; por consiguiente, apenas hay lugar para la duda;² la narración

suele derivar en una discusión sobre los hechos narrados, donde las opiniones empiezan a surgir, y en consecuencia proliferan las expresiones epistémicas. Recordemos ahora que en las narraciones suelen predominar los procesos materiales, y en las discusiones los relacionales (en concreto, los relacionales atributivos). He aquí algunos ejemplos típicos de discusiones, con expresión epistémica y proceso relacional:

- (758) I **think** they've got quite a good opinion of him (1-1, 592)
(759) B: this is just
 c: just a few piles of newspaper around I **suppose**
 B: don't be stupid (2-10, 1003)
(760) but obviously Eileen has been reasonably prosperous; I mean I
 mean the things that she's had have **obviously been** equivalent
 to what James and I've had (1-13, 317)

Por otra parte prevemos que la pérdida del valor de probabilidad será más frecuente con los procesos relacionales (especialmente con los atributivos), debido a que en este caso las preferencias carecen a menudo de un valor de verdad empíricamente verificable, como se puede ver en los tres ejemplos de arriba. De hecho, en procesos relacionales donde el atributo se realiza mediante un adjetivo de cualidad no físicamente perceptible, el valor de probabilidad se pierde sistemáticamente en las expresiones más fuertes (CERTAINLY, OBVIOUSLY...). Esta pérdida sistemática también afecta al verbo THINK, a menos que se indique lo contrario en el contexto, como en (758a):

- (761) although she's obviously highly qualified, her field isn't one
 that I think (2-6, 1152)
(762) C: because Hart as you know

A: yeah; yes

C: is a man who knows everything; I mean he's **certainly** not the usual woolly-minded professor who doesn't even know where his filing system is (1-5, 1137)

(758a) I think they've got quite a good opinion of him, but I don't know.

En cuanto a los procesos mentales, la modalidad deóntica tampoco parece frecuente con ellos, pues el permiso u obligación raramente se aplican a pensamientos, afectos o percepciones (aunque es posible, como en "You should think that your opponent is also very qualified"). De los resultados de Coates (1983) a que nos hemos referido se puede deducir que WILL y MUST con verbos de proceso mental son epistémicos en la mayoría de los casos. Por tanto, podemos afirmar tentativamente que los procesos mentales coexisten más frecuentemente con la modalidad epistémica que con la deóntica. Sin embargo, a diferencia de los procesos relacionales, los procesos mentales no parecen influir en la conservación o pérdida del valor de probabilidad de las expresiones epistémicas. De todos modos, su comportamiento a este respecto en las conversaciones del London-Lund se verá en el análisis informatizado.

4.2. MODALIDAD EPISTÉMICA Y TIEMPO DE LA PROPOSICIÓN

Consideramos más conveniente el análisis del tiempo real ("time") que el del tiempo gramatical ("tense") para seguir en la misma línea del Apartado 2.2., donde distinguíamos entre tiempo de la proposición (TP) futuro y no futuro para excluir este último del análisis. Además, de este modo separaremos los valores temporales del tiempo gramatical de los estrictamente modales, los cuales no es necesario analizar aquí porque, como veremos en 5.1., estarán reflejados en la base de datos (donde se distinguirán las formas presentes *think, suppose, estimate*, de sus pasados correspondientes). De este modo, una oración como *I thought Peter worked for Smith & Son* se considerará presente si la conjetura se refiere a la ocupación presente del referente de Peter, quedando el pasado modal reflejado en la forma *thought*.

El análisis del tiempo real permite, además, la asignación de TP por el contexto lingüístico a cláusulas no finitas, lo cual no sería posible si se analizase el tiempo gramatical. Así, en (763) el TP de las cláusulas finitas modalizadas por *feeling* es presente:

- (763) A: it's just too autumnal
 b: I can imagine that
 A: yeah
 b: yeah
 A: and also looking to the onset of winter and **feeling** that they
 hope to go in for a crosscountry skiing (4-4, 51)

Los casos de ambigüedad de TP pasado o presente son escasos si se comparan con los de TP futuro y no futuro, lo cual parece deberse a que, a nivel universal, la distinción pasado/no pasado es más marcada que la distinción futuro/no futuro (cf. Lyons 1977:809). De todas formas sí se han registrado en el corpus algunos casos que han suscitado dudas, los cuales señalaremos, así como nuestra manera de proceder al respecto:

1. En las oraciones hendidas donde *is* es el verbo principal el TP es presente porque éste es el tiempo pertinente, como se puede ver si se añade una pregunta arrastre:

(764) d: *is, isn't it?* because that's where that type was supposed to have originated

B: *I think, I think probably yes* (2-11, 818) ("isn't it?")

(765) but *I think largely that's, that's what happened* (2- 8, 16) ("isn't it?")

2. Consideramos el TP como pasado aun cuando éste se refiera a una situación pasada que pueda extenderse al presente:

(766) that at I don't know how old he was, but *probably getting on; you know I mean sort of fortyish* (1-6, 1152)

(767) and you made rather *clear* that if you were in any way interested you were also interested in in who the the the the (2-2, 178)

3. En casos como (768) consideramos el TP pasado, porque el hablante utiliza primero el presente y luego rectifica. Observemos que esta rectificación restringe el ámbito de verdad de la proposición al tiempo pasado, por lo cual

el compromiso del hablante se aminora:

(768) well, **evidently** she works very... she worked terribly hard (6-2, 846)

Este análisis del TP nos servirá para ver cuál es la proporción de cláusulas modalizadas referidas al pasado y al presente. Nuestras previsiones al respecto son las siguientes:

A) el TP presente será más frecuente que el TP pasado. Esta mayor frecuencia es correlativa al mayor número de expresiones epistémicas que se dan en las discusiones respecto a las narraciones (ambos términos en el sentido de Coates (1987)). Las narraciones suelen referirse a hechos pasados; aunque con menos frecuencia, también se pueden referir al presente (sólo en algunos casos muy específicos, como las retransmisiones de acontecimientos en directo) y también al futuro (cuando el hablante hace predicciones sobre hechos determinados, pero recordemos que nuestro análisis no abarca el TP futuro). En cambio, las discusiones se suelen referir a estados presentes (aunque ello no es siempre el caso).

B) Como consecuencia de la asociación entre las narraciones y discusiones y los tiempos pasado y presente, respectivamente, prevemos también que el valor de probabilidad de la expresión epistémica tenderá a conservarse en mayor proporción cuando el TP es pasado. Otro hecho a favor de esta

previsión es el carácter menos comprometedor de la información sobre el pasado, en especial si no se evocan las consecuencias presentes de los hechos pasados (es decir, si el aspecto verbal es perfectivo no perfecto en terminología de Comrie (1976)), por lo cual el hablante tendrá menos motivos para utilizar expresiones epistémicas con pérdida del valor de probabilidad si el TP es pasado. Por ejemplo, dada la gravedad del asunto, es comprensible que el hablante profiera (769) aun cuando sepa sobre seguro que el referente de *he* tiene cáncer de pulmón; si cambiamos el aspecto perfecto por no perfecto (769a), se interpretará que la enfermedad pertenece al pasado y su transmisión no supone tanto compromiso; por tanto, la expresión epistémica se atribuirá con más facilidad a la falta de certeza total del hablante respecto a la enfermedad que tuvo el referente de *he* (en otras palabras, las expresiones epistémicas tienden a conservar su valor literal):

(769) B: you know I mean he was suspected of having lung cancer,
and **presumably** he's got something equally fatal, or **perhaps**
it is lung cancer (1-4, 1042-1043)

(774a) B: you know I mean he was suspected of having lung cancer,
and **presumably** he had something equally fatal, or **perhaps** it
was lung cancer

4.3. PARTICIPANTES O SITUACIONES GENÉRICOS EN LA CLÁUSULA

Señalaremos los casos en que la cláusula modalizada tiene un participante genérico, o bien alude a una situación general, cuando una expresión se refiere a la mayoría o un gran número de los posibles referentes de un sustantivo. En los ejemplos que siguen, el participante genérico o el que caracteriza la situación como general están subrayados:

- (770) perhaps it also thanks, reflects a sex difference too, I don't know; I suppose men could think of scort (1-10, 243)
- (771) A: where is? where's the two seven two go?
B: I think you'd go up from Petersfield to Farnsham (1-11, 686)
- (772) A: so therefore they don't bother
a: the majority of stockbroker firms you mean
A: I would have said so (2-2, 911)
- (773) c: there's no bloke can sort of
a: a lot of them seem to be very ignorant about contraception (4-7, 876)
- (774) I think too that that Henry Martin was trying very hard to persuade people into an arrangement (1-2, 411)
- (775) A: a very large private clients department who look after people
a: the institutions I take it never consult you (2-2, 939)

El interés de señalar los participantes y situaciones genéricos (o que abarquen todos o casi todos los referentes que los sustantivos designan) como dato significativo radica en que, dado el conocimiento del mundo que tenemos las personas, es más difícil que el hablante tenga realmente duda respecto a ellos; dicho con otras palabras, las expresiones epistémicas perderán su valor de probabilidad con más frecuencia si las cláusulas llevan participantes genéricos o aluden a situaciones generales. A este respecto, es significativa la caracterización por parte de Givón (1984:254) de los

conocimientos genéricos como conocimiento dado por supuesto ("uncontested knowledge"):

A priori synthetic: Generic knowledge that is held in common due to living in the same universe/culture, as coded in the same lexicon.

Si el conocimiento genérico se da por supuesto entre los interlocutores, la certeza es total, lo que quiere decir que las expresiones epistémicas, cuando se encuentran en una preferencia que se refiere a conocimientos de este tipo, pierden el valor de probabilidad, y por tanto son realizaciones de estrategias de cortesía. He aquí algunos ejemplos del London-Lund de cláusulas genéricas, donde las expresiones epistémicas realizan distintas estrategias. En algunos casos la expresión genérica oculta referentes concretos, mientras que en otros el hablante expresa su opinión sobre una situación general:

a) la expresión genérica oculta referentes concretos:

-*autoprotección:*

(776) A: you're checking them? or putting I mean putting them into...?

C: well, initially, I suppose you just type them

A: (2 sylls)

C: I mean I don't know any English or

A: yes I suppose you do

C: linguistics (1-5, 362)

-*suavización de directivas:*

(777) if you're going to be in the [pei] in the media, you have to have

one front person I **think** (2-14, 295)

b) el hablante expresa su opinión respecto a una situación general:

-persuasión:

- (778) a: when somebody gets sufficiently frail
b: [m]
a: and sufficiently neglectful of herself [m] as my grandmother's
now become, **think** something's got to be done (5-8, 742)³

En 3.4.9. veíamos cómo Hübler (1983:120) afirma que adverbios como CERTAINLY, CLEARLY, OBVIOUSLY pueden acercar el contenido proposicional a una presuposición, de modo que la verdad de la proposición se considera incuestionable y el oyente se ve invitado (o incluso obligado) a compartir este punto de vista. Hübler afirma además que esta presuposición se refiere a con frecuencia a conocimientos generales:

The presupposition effected by these adverbs is further supported by the characteristic of the proposition to be simply self-evident or to refer to general knowledge concerning the world, in which case there is nothing in the proposition worth discussing anyway.

He aquí un ejemplo de este acercamiento hacia la presuposición:

- (779) A: yes, and there's no need, everybody comes to London
B: I know
A: this is the very [m] this'll **obviously** is the bad thing about living in London, that one doesn't travel enough to see other people (1-9, 121)

-respeto a las ideas del oyente:

- (780) B: getting married is an awfully complicated business
c: yeah I know, so I **believe I think I one** ought to hand it all over to an agency or something (2-11, 371)

4.4. MODALIDAD DEÓNTICA O DINÁMICA CIRCUNSCRITA

Cuando una expresión de modalidad deóntica o dinámica se encuentra circunscrita en el ámbito de una expresión epistémica, la pragmática de esta última expresión cambiará en gran parte de los casos; por esto creemos conveniente señalar en la base de datos los ejemplos en que se da esta expresión modal circunscrita. No debemos confundir estos casos con la ambigüedad y la fusión: en estas últimas la modalidad epistémica y la otra se dan en la misma expresión, mientras que la modalidad circunscrita queda dentro del ámbito de la epistémica, siendo ambas modalidades realizadas por expresiones distintas.⁴

Como se ve en los ejemplos que siguen, el hablante utiliza frecuentemente ambas modalidades para sugerir un curso de acción determinado, es decir, como realizaciones de la estrategia *suavización de directivas*; esta sugerencia es más directa cuando la modalidad es deóntica, en cuanto que el hablante alude a la obligación en cuestión (781-782); cuando la modalidad es dinámica, el hablante sugiere el curso de acción afirmando que se cumple una de las condiciones de adecuación necesarias para sugerirlo, la posibilidad de realizar la acción sugerida (783-784):

(781) I **think** we mustn't worry too much about this we we make it perfectly clear that papers must be in on the first of May (1-1, 133)

(782) you could you could you could ask something like this without doing too much harm I suppose on the comprehension question (1-1, 1147)

(783) no well, I think this is what I see something we can do, you see

- it's something that's in line with what I like (1-2, 322)
 (784) B: I may be wrong
 A: yes, yes, I quite agree there
 B: I think this is a possibility, just possibly Rimini; it's
 A: yes
 A: a bit small scale I think Rimini (1-2, 620)

En otros casos la modalidad circunscrita no implica sugerencia de que el oyente lleve a cabo una acción; entonces la modalidad epistémica no realiza la estrategia de *suavización de directivas*; puede no realizar ninguna estrategia (785-786) o bien otra distinta: por ejemplo, *respeto a las ideas del oyente* (787) *creencia educada* (788), *autoprotección* (789), *búsqueda de contestación del oyente* (790):

- (785) (laughs) one reason being that I don't I'm not up in the vocabulary of (laughs) in the physiology of those parts, but I suppose that some have to go around with their little bottles anyway (2-14, 371)
 (786) whether I I [k] sort of he wants me up one or two days which I can probably commute from Esher, but I'd quite like to be in town for a few weeks; do you know [?] do they do things like that at all? (1-10, 1048)
 (787) if we had had the continuation for two years which we could perfectly well have had I think a month ago (1-2, 818)
 (788) B: yeah
 A: [m] which would sound quite good
 B: [m] [hm] well I suppose Roy can make a good case anyhow (laughs)
 A: yes quite
 B: I'm not really worried myself personally (1-1, 404)
 (789) but I I think I ought to begin to to teach in g and it would be so much better for my appointment (3-2, 30)
 (790) and then you you must do that I suppose with standardization (1-1, 1174)

4.5. POLARIDAD DE LA CLÁUSULA MODALIZADA

En el análisis informatizado de las expresiones de modalidad epistémica señalaremos las cláusulas negativas, para ver si la polaridad tiene alguna influencia en la pragmática de la modalidad epistémica, y en qué consiste esta influencia. A diferencia de lo que sucede con los demás rasgos, respecto a la polaridad no creemos oportuno hacer previsiones, puesto que éstas serían muy arriesgadas.

La negación se recogerá en la base de datos si afecta a la proposición; estos casos deben distinguirse de aquéllos en que se niega la modalidad, donde la negación no altera la polaridad de la proposición, sino el juicio epistémico del hablante; éste expresa falta de certeza (*I'm not sure*) o ignorancia (*I don't predict, I don't conclude...*). En estos casos la negación pertenece, pues, a las expresiones epistémicas, por lo cual se les dará en la base de datos una entrada distinta de sus correspondientes afirmativas (por ejemplo, SURE y NOT SURE se analizarán por separado).

La adición de la pregunta arrastre correspondiente con polaridad contraria será una prueba que nos permitirá ver si la cláusula es afirmativa o negativa (791). En otras ocasiones, debido al contexto lingüístico, esta prueba no es válida, y para determinar la polaridad de la cláusula hay que recurrir a una paráfrasis (792):

(791) *I may seem to be ungrateful* (3-4, 797) ("don't I?": cláusula

afirmativa)

- (792) I **think**, isn't vitamin D the vitamin you get from the sun? (2-9, 247) ("I think vitamin D is...": afirmativa)

Para asignar polaridad a las cláusulas debemos tener en cuenta, además, que en el uso de la lengua no siempre se cumple la regla lógica, de que dos negaciones equivalen a una afirmación. Tal es el caso de (793), donde se ve claramente que la cláusula modalizada es negativa:

- (793) I don't I **think** the youngest two weren't, didn't come to school because they were too young (4-7, 771)

Recordaremos que parte de las expresiones del Grado 2 de probabilidad tienen la capacidad de trasladar sintácticamente la negación de la proposición a la modalidad, aunque semánticamente la negación sigue afectando a la proposición:

- (794) it seems a lot, but it didn't **seem** a lot to me, it never seemed to me that they were hard work when they were little (1-12, 813)
(795) A: I don't **think** that anybody suggests for one moment
B: I'm getting too old to worry about it anyway now
A: that you're financially in need of anything (LLC 1-1, 415)^s

En la base de datos no se hará la distinción entre polaridad negativa con traslado y sin traslado de la negación. No obstante, debemos recordar que en algunos trabajos, especialmente Haverkate (1990) y Bublitz (1992), el traslado de la negación se considera por sí mismo como una forma de expresar cortesía. Bublitz (1992:552-553) sostiene que el traslado de la

negación se debe a motivos pragmáticos: de otro modo, no se podría comprender el hecho de que con ciertos verbos como THINK, SUPPOSE, IMAGINE, BELIEVE y unos pocos más, el número de casos de la negación con traslado es muy superior al de la negación sin traslado (en su análisis del London-Lund ha encontrado 208 frente a 23 casos). Bublitz afirma que el traslado de la negación sirve "to increase the degree of qualification and tentativeness of the underlying proposition" (1992:560), dejándose de esta forma más opciones al oyente para responder.

Este valor del traslado se puede ver, por ejemplo, en (796):

(796) A: but I don't see why I should feel that I'm in the wrong (6 to 8 sylls) now

B: I don't think you should feel you're in the wrong (2-5, 704)

Si B responde "I think you shouldn't feel you're in the wrong" el hablante pone menos distancia ante la proposición, y no parece admitir una respuesta en contrario, lo cual sería descortés si tenemos en cuenta de que el oyente es el conocedor privilegiado de la verdad de la proposición: una negación sin transferir incrementaría, pues, la amenaza hacia la imagen (en este caso negativa) del oyente.

Bublitz nos recuerda, además, que la negación pertenece a la información nueva, porque las cláusulas negativas se profieren normalmente cuando el hablante cree que el oyente tiene en la mente una presuposición con el mismo o parecido contenido proposicional, pero con polaridad

afirmativa. No obstante, en la construcción con traslado está colocada junto con la información dada, con lo cual (siempre que la forma negativa no reciba acento contrastivo) la novedad de la negación se atenúa.

Por su parte, Haverkate (1990:35-38) analiza el carácter icónico del traslado de la negación: la distancia que el hablante pone entre la negación y la cláusula a la que pertenece (la subordinada), corresponde a un distanciamiento respecto al contenido proposicional que disminuye su compromiso, de forma que se puede exponer una opinión contraria sin que el enfrentamiento con su interlocutor sea tan directo.

4.6. CONTRAFACTUALIDAD DE LA CLÁUSULA MODALIZADA

Si las expresiones epistémicas se utilizan para expresar la actitud del hablante respecto a la verdad de una proposición determinada, en términos de probabilidad, la preferencia modalizada parece no factual por definición; ahora bien, la probabilidad puede referirse a una situación hipotética donde la preferencia es contrafactual, como en los casos que siguen:

(797) if we had had the continuation for two years which we could perfectly well have had I think a month ago (1-2, 818)

(798) if they had realized they quite likely would have brought pressure on the Stormont government (2-8, 179)

Hübler (1983:125-126) no considera modales estos usos de las expresiones epistémicas; en cambio, Coates (1983:237) sí incluye estos casos en la modalidad epistémica:

(799) b: I probably could have given it to

a: no, you

b: to somebody

a: well, it wasn't important and you might have you gone out of your way to give it to him, so I didn't really like to. (5-9, 110)

(800) (Coates 1983 Ch. 9 ex. 15) If I could have thought of that quotation, I would have used it.

Nosotros consideramos que los casos de las expresiones epistémicas en cláusulas contrafactuales deben incluirse en el análisis, porque expresan la actitud del hablante ante la verdad de una proposición determinada, aunque esta actitud se remite a otro mundo posible donde se diera una situación que en la realidad es falsa. Por ejemplo, en (799) el hablante indica que, en el caso

de que el oyente hubiera realizado la acción que indica anteriormente, es muy probable que se hubiera salido de sus intereses.

Prevedemos que, cuando la preferencia es contrafactual, la expresión epistémica conservará su valor de probabilidad en la mayoría de los casos, puesto que el hablante no puede saber con seguridad si la preferencia hubiera sido verdad o no. Sin embargo, en algunos casos, como en (801), el hablante no parece dudar de la verdad de la proposición, utilizándose la expresión epistémica para realizar así alguna estrategia de cortesía, como por ejemplo la *autoprotección* (el hablante se arrepiente de no haber hecho algo que hubiera merecido la pena):

- (801) I **would have thought** that it would have been worthwhile
having a go at Oxford myself (2-1, 769)

4.7. EXPRESIONES EPISTÉMICAS COEXISTENTES O REPETIDAS

Para analizar la pragmática de las expresiones epistémicas en la conversación es conveniente anotar los casos donde éstas coexisten con otras expresiones epistémicas. En general, cuanto mayor es el repertorio de expresiones epistémicas que coexisten con una expresión dada, tanto mayor será el número de usos pragmáticos para los que se utiliza esta expresión y la frecuencia de pérdida del valor de probabilidad. En 2.3.2. veíamos cómo algunas expresiones, como SEEM, SUPPOSE y THINK, admiten la coexistencia con diversas expresiones epistémicas cuyo grado de probabilidad es muy variable. Estas expresiones se caracterizan por un debilitamiento semántico que conlleva versatilidad pragmática; por tanto, no es de extrañar que se utilicen comúnmente en las estrategias que producen aumento de la asertividad y también en las que producen disminución. Por ejemplo, SEEM, SUPPOSE y THINK realizan en (802-804) la estrategia de *tacto*, coexistiendo con expresiones débiles, y en (805-807) la de *persuasión*, coexistiendo con expresiones fuertes:

- (802) but they're they seem to seem to I don't know they seem to have a funny attitude about like that centre is nearly there (4-7, 410-411)
- (803) she doesn't expect perhaps the kind of successes I suppose that I mean when we lived in the Potteries in our youth even to know anybody who wrote a book... (1-13 160)
- (804) A: and particularly Mallet's been mistaken
B: I think this [m] this may be why he's so cross about the whole thing (1-2, 338)
- (805) a: but of course you know it it seems only obvious that if you don't go near a house for

- b: [m]
 a: twenty-three years because it's dirty (5-8, 692)
 (806) but I suppose you obviously you've got you've got this range
 from the two year Beaton course (3-6, 171)
 (807) B: I may be wrong, I think I
 A: yes, yes, yes, yes
 B: think he was obviously trying to steer us in that direction (1-
 2, 424)

Lyons (1977:808) denomina "non-harmonic combinations" a las expresiones epistémicas con grado de probabilidad dispar, como

- (808) (LYO 64) Certainly he may have forgotten.

y atribuye su posibilidad de coexistencia a que una de las expresiones (en este caso *certainly*) realiza modalidad subjetiva, perteneciente al componente neústico de la preferencia, y la otra expresión (*may*) realiza modalidad objetiva, que pertenece al componente frástico; la modalidad objetiva está dentro del ámbito de la subjetiva.⁶

A nuestro juicio, esta explicación de Lyons (1977) se debe completar con una descripción del uso de estas combinaciones de expresiones epistémicas en estrategias de cortesía dadas. He aquí algunos ejemplos de este modo de proceder:

- a) (809) I'm sure I think probably he's only a sort of mouthpiece for a great terrifying organization that they've got (2-3, 1009)

En (809) tanto *sure* como *think* son expresiones subjetivas, y tienen distinto grado de probabilidad, con lo cual el método de Lyons (1977) no sirve para

dar cuenta de su coexistencia. En cambio, ésta se puede explicar por el propósito comunicativo del hablante, que desea transmitir certeza y a la vez realizar la estrategia de *tacto*.

- b) (810) A: how many copies of the Great Tradition are there?
B: no
C: no I **think probably** there **might** be lots of copies of texts
(3-3, 298)

En (810) las expresiones de probabilidad relativamente alta *think* y *probably* se combinan con la expresión de posibilidad *might* porque el hablante desea expresar probabilidad relativamente alta, y al mismo tiempo distanciarse de la verdad de la proposición por el compromiso que el contenido supone (estrategia de *autoprotección*).

- c) (811) and so the rural poor **perhaps** they they're **certainly** not living in anything like the standard of of Europeans, but everything looks pleasant you know (4-6, 60)

En (811) el hablante utiliza *perhaps* y *certainly*, estando las dos expresiones epistémicas ubicadas en una cláusula concesiva, de modo que realizan la estrategia de *persuasión* de dos formas distintas: *perhaps* evoca falta de pertinencia de la verdad de la cláusula modalizada respecto a la verdad de la cláusula que sigue; *certainly* insiste la esta verdad de la cláusula modalizada, pero al mismo tiempo anticipa una estructura concesiva.

Anotaremos también, en una casilla aparte de la base de datos, la

repetición de las expresiones epistémicas, la cual debilita la probabilidad cuando el hablante profiere la cláusula con vacilaciones (812) y la refuerza en caso contrario (813). Obsérvese cómo, en estos dos últimos ejemplos, la repetición refuerza la asertividad en las estrategias de *persuasión* y *expresión de acuerdo*, respectivamente:

(812) you see, the other man Chomley **ought ought ought** also to have got his on time (1-1, 123)

(813) B: oh well I thought they got in
a: yes; well it **could've could've** been (5-11, 686)

Dado que el efecto pragmático es similar, señalaremos también los casos donde la expresión epistémica se repite en cláusulas contiguas, aunque como veremos en 5.1., en la base de datos señalaremos la diferencia entre ambos tipos de repetición:

(814) that Oscar feels very sore about is that he sees this as a breaking of the consortium; I **suppose** in a sense it is, and I **suppose** in a sense they have said: well, you know, we're not after all prepared to do this, but once again (1-2, 493-494)

4.8. REFORZADORES Y ATENUADORES DE LA ASERTIVIDAD

En este apartado describiremos algunas expresiones y realizaciones que actúan sobre la pragmática de la modalidad epistémica de modo análogo a las expresiones epistémicas coexistentes vistas en el apartado anterior. Entre estas realizaciones se encuentran algunas de la periferia del ámbito de la modalidad epistémica, como hemos visto en 2.1.2.; según sus efectos en la pragmática de la modalidad epistémica, se dividen en tres grandes tipos:

- A. reforzadores, que aumentan el compromiso del hablante ante lo que profiere;
- B. atenuadores, que disminuyen este compromiso;
- C. marcadores del discurso, que aumentan el compromiso del hablante y disminuyen la asertividad a la vez.

A. REFORZADORES

A1) expresiones adverbiales: ABSOLUTELY, PRETTY, REALLY (en contextos asertivos), WELL (tras MAY o MIGHT) etc.

(815) we we have it in in the Purview as a closed system word I'm pretty sure (1-1, 671)

(816) it's inevitable I suppose really when you think about it (5-9, 1187)

(817) be quite certain that you hold it very definitely there, because if it does slip out you may well have a baby (1-1, 516)

A2) preguntas arrastre con entonación descendente. Como hemos visto en

2.1.2, es bien sabido que las preguntas arrastre con entonación descendente expresan un alto grado de certeza, indicando así que el hablante espera el acuerdo por parte del oyente:

- (818) a: I think she, her mother's come back
 c: perhaps her [ma], perhaps so, she seems much more (syll.)
 b: [m], [m]
 c: \doesn't she? (4-7, 1089)
-
- (819) a: well, it's obviously a nice way
 b: yes
 a: to go, \isn't it? (5-8, 791)
-

A3) otros reforzadores. El compromiso ante la verdad de la proposición se puede aumentar por diversos medios, menos lexicalizados que los anteriores. Tal es el caso de BELIEVE IT OR NOT (820), la acumulación de expresiones no asertivas (821) y el uso de un término con alto valor connotativo (822):

- (820) because I'm I think they call me a member of the staff, believe it or not (6-2, 264)
- (821) A: I don't think that anybody suggest for one moment
 B: I'm getting too old to worry about it anyway now
 A: that you're financially in need of anything (1-1, 415)
- (822) I think we've got two damned good reasons to get rid of this now (1-1, 1098)

B. ATENUADORES

B1) expresiones modales ante infinitivo o participio de un verbo epistémico.

Entre los atenuadores debemos destacar ciertas expresiones modales, especialmente SHOULD, WOULD y SEEM, delante de un infinitivo o un participio de un verbo epistémico: *should think, should imagine, seem to think, would expect, would have thought...* Observemos que tanto las expresiones

modificadoras como las modificadas figuran en nuestra lista de expresiones epistémicas: no obstante, las modificadoras no se incluyen como tales en este contexto, en tanto que por sí mismas no expresan modalidad epistémica, sino que debilitan el significado de las modificadas:

- (823) he can't be very comfortable in there I should think with all that crowd (1-1, 281)
- (824) I don't know if, maybe it's my imagination, I should have thought it was colder than that (4-3, 259)
- (825) but I mean I would imagine that the ideal person would be somebody who'd had somebody with administrative experience (4-6, 468)

b) WOULD hipotético. En ciertos casos WOULD no es epistémico, porque no expresa probabilidad por sí mismo, sino que señala el carácter hipotético de la situación a que la cláusula se refiere; en estos casos contribuye a aumentar la tentatividad, lo que se puede ver si se comparan las dos cláusulas que siguen:

- (826) but my own preference I think would be for exploring similarities to prepositional phrase rather than similarities to verbs (1-1, 733)
- (826a) but my own preference I think is for exploring similarities to prepositional phrase rather than similarities to verbs

c) preguntas arrastre con entonación ascendente. Las preguntas arrastre, cuando su entonación es ascendente, solicitan información al oyente, lo cual indica que la seguridad del hablante ante la verdad de la proposición es limitada:

- (827) b: did you know Bill McTavish?

a: is that what happened at Cambridge?

b: I think that got thrown out, /didn't it? (6-2, 383)'

d) expresiones que cualifican la codificación del mensaje, debilitando así el compromiso del hablante: ABOUT, KIND OF, SORT OF, OR SO, OR SOMETHING, AS IT WERE:

(828) so you've got this and probably the first six or so are are probably a considerable way above the others (2-9, 566)

(829) sort of one can imagine a sort of middle-aged woman with a coat that seemed you know sort of just slightly exaggerated her form; you know I mean she could sort of slip things in inside pockets (2-13, 406-408)

e) adverbios y expresiones adverbiales: adverbios atenuadores comunes son QUITE y JUST (830-833); en (834) y (835) se ve cómo LARGELY y ROUGHLY debilitan el juicio epistémico, al indicar que hay otras posibles razones y que la información no es del todo rigurosa, respectivamente:

(830) well I'm quite certain that they do (1-1, 1055)

(831) I think they're grooming him for quite a responsible job (1-1, 583)

(832) you were actually still awake by number four? I I mean I I I'm obviously just getting old (4-4, 1068)

(833) I think what I like really, you know, I mean probably just something I can get lost inside of, you know, a landscape or something (1-8, 460)

(834) they did stop us from setting continuous passages of punctuation I think largely because it's difficult to get a fairly long say three or four lines of printed material (1-1, 1158)

(835) well, I would say roughly that the Reading Research Unit despite all its money and and facilities and everything else it's got, has turned out very little research (2-4, 662)

Antes de pasar a los marcadores del discurso, señalaremos que es posible la coexistencia entre las expresiones reforzadoras y atenuadoras, y entre reforzadores y expresiones epistémicas relativamente débiles. Esta coexistencia tiene una explicación pragmática análoga a la que proponíamos para la coexistencia de expresiones epistémicas de distinta fuerza, basada en la oposición entre el grado de certeza del hablante y la realización de alguna estrategia de cortesía, como se ve en los dos ejemplos que siguen:

1) la alta probabilidad coexiste con la realización de la estrategia *tacto*. De ahí la acumulación de expresiones epistémicas relativamente débiles (*think, probably, seems*) y el atenuador *well*, por una parte, y los elementos reforzadores (*most* (2 veces), *always*), por otra:

(836) well, most I think that most probably she Beryl's shacking up with Harry Mathews's dad; (syll) well, she always seems to be round there (4-7, 697)

2) la alta probabilidad coexiste con la estrategia de *autoprotección*. De ahí el contraste del reforzador *really* con el atenuador *a bit* y la expresión de probabilidad media *probably*:

(837) really probably our neighbours think we're a bit funny (4-3, 364)⁸

3. MARCADORES DEL DISCURSO

La función pragmático-discursiva de YOU KNOW, YOU SEE y I MEAN se ha descrito en 2.1.2., pp. 59-61, donde hemos indicado cómo estos

tres marcadores por una parte disminuyen la asertividad del hablante, mostrando cautela en la transmisión de información, y por otra indican creencia fuerte en la verdad de la proposición (o incluso conocimiento de esta verdad). Por tanto, se prevé que en los casos de coexistencia de las expresiones epistémicas con cualquiera de estos tres marcadores aumentará la proporción de pérdida de la probabilidad y de realización de alguna estrategia de cortesía, como ocurre en (838) y (839), donde la probabilidad de *obviously* se pierde y las cláusulas realizan las estrategias de *tacto* y *persuasión*, respectivamente (en (839), *I mean* atenúa la sensación de imposición de las ideas del hablante, con lo que resulta más persuasivo):

- (838) are sort of obviously they're you know they don't want any coloured people in our drama group, in your drama group, do they really? (4-7, 259)
- (839) but obviously Eileen has been reasonably prosperous; I mean I mean the things that she's had have obviously been equivalent to what James and I've had (1-13, 317)

4.9. PRUEBAS EXPLÍCITAS A FAVOR O EN CONTRA DE LA VERDAD DE LA PROPOSICIÓN

En este apartado nos referiremos a un rasgo discursivo que modifica la pragmática de las expresiones epistémicas: la mención explícita, por parte del hablante, de las pruebas en que se basa el juicio epistémico, o bien de pruebas contrarias a este juicio. Las pruebas a favor de la verdad de la proposición producen el efecto siguiente: aumento de la probabilidad y disminución de la subjetividad, lo que se puede ver en los ejemplos que siguen, donde las expresiones epistémicas pertenecen al Grado 1 de subjetividad, pero ésta queda disminuida (el fragmento de discurso que se refiere a las pruebas está subrayado):

- (840) and this is this is now declared policy, and I'm quite sure it's unshakeable (1-2, 482)
- (841) I suppose as you say you've got them all prices I suppose if I get more expensive ones they'll be safer (1-1, 466)
- (842) cos I I don't know whether you're having, I don't suppose you're having a list, are you? That's a bit old hat now, I think (2-10, 208)

Consideramos como prueba las preferencias anteriores del oyente en el contexto lingüístico inmediato, porque su valor es, a efectos pragmáticos, análogo al de las pruebas aportadas por el hablante, al aumentar también la objetividad:

- (843) A: I saw that, yes
B: you no doubt saw the disgraceful mark on the wall where the painters have omitted to paint behind (3-3, 829)
- (844) a: before you sit down I'll get another glass
B: excellent, Mike! You're on the ball, obviously

a: oh, yes (1-7, 509)

En cambio, no debemos confundir las pruebas con las cláusulas elaborativas, que clarifican o comentan el contenido de otra cláusula (Downing y Locke 1992: 282-286). Por ejemplo, en (845) la cláusula subrayada no contiene una prueba, sino una especificación de una de las dos razones a que el hablante ha aludido anteriormente:

(845) I think we've got two damned good reasons for getting rid of this now I would have you've got you there's no more fight left on this (1-1, 1098)

El efecto de las pruebas contrarias a la verdad de la proposición, incluyendo la indicación explícita de la falta de pruebas, es el opuesto, es decir, disminución de la probabilidad y aumento de la subjetividad: el hablante indica que da prioridad a su intuición frente a los hechos objetivos:

(846) I suppose girls don't get so much money; oh, well, they can; I mean, I've heard of jobs where there were people selling cigarettes (5-9, 706)

(847) A: I haven't heard a word; I mean I you know, I say, I think they made up their minds before they started (1-3, 991)

(848) C: does he come in on Saturdays?

B: he could I think, I don't know, I'm never there to see (1-5, 285)

(849) but I have no reason to believe that he teaches linguistics (1-2, 977)

En los casos vistos hasta ahora, la expresión epistémica conserva su valor de probabilidad. Ahora bien, las pruebas también pueden aparecer en

los casos de pérdida de la probabilidad. Cuando el valor de verdad de la proposición no es empíricamente verificable, el hablante aporta las pruebas como argumentos a favor de su punto de vista. Esta función de las pruebas se da en diversas estrategias de cortesía. Nótese cómo en (850-852) el hablante desea expresar una creencia firme (de ahí la aportación de pruebas) y a la vez ser tentativo (por eso utiliza las expresiones epistémicas):

-autoprotección:

- (850) A: I was a little prejudiced because of being interested in the things she's doing; I felt **maybe** I was being
?: [m]
A: absurd, because she she seemed a tidy applicant (2-6, 681)

-respeto a las ideas del oyente:

- (851) A: she would get a driving job
B: I think people just have to, don't they? Mrs Hogg's got a rented flat now from the council you know (1-8, 301)

-suavización del desacuerdo:

- (852) a: own use of his know-how by personal investment
A: for himself you mean
a: yes
A: I would have said he made it more for clients
a: [mhm]
A: because it's a question of not being able to see the wood for the trees (2-2, 987)

A pesar del uso de las pruebas anteriormente descrito, prevemos que su explicitud supone, por regla general, un aumento de la conservación de probabilidad: Hübler (1983:127-128) afirma que MUST en (853) puede estar

orientado hacia el oyente (es decir, puede no tener valor de probabilidad) mientras que esta interpretación no es posible en (854-855). Podemos ver cómo en los dos últimos casos, a diferencia del primero, las pruebas que incitan al hablante a emitir el juicio epistémico están explícitas:

- (853) (HÜB 3-91) I can't see what the home's like after the painting, but nevertheless there **must** be some people with practice in this. (3-3, 917)
- (854) (HÜB 3-88) The large enhancement we photographed in 1963 -- indicated that the energy flux of the incident particles **must** have been some 100,000 ergs per square centimeter. (Huddleston 1971:311)
- (855) (HÜB 3-89)
- D: Arthur had always laughed at me cos it's so funny that book
- A. well, I'll read it
- C: have I, have I got it around?
- D: you **must** have it, I gave you a copy (2-10, 446)

4.10. INDICACIÓN POSTERIOR DE LA VERDAD

O FALSEDAD DE LA PROPOSICIÓN

En esta casilla señalaremos los casos en que el hablante, después de haber proferido la cláusula modalizada, formula una aserción categórica de la misma proposición o bien de otra proposición que implica conocimiento de la verdad o falsedad de la proposición modalizada anterior.

-preferencia verdadera: el hablante comprueba la verdad de la proposición
(856-857) o bien la recuerda (858):

(856) and then they say this will probably be for the other one as well; I **think** I've got it; here we are, I carry these invaluable; you will expect to teach two classes each semester (6-2, 383)

(857) B: no, no, I **think** there's another one at the bottom; yes, there is; I'm sorry, you can easily have one

A: lovely (2-5, 842)

(858) c: I've seen one or two on telly and things I **think** oh! yes, I have seen

A: oh, darling! let's go and see Young Frankenstein (2-10, 747)

-preferencia falsa: en (859) el hablante recuerda la falsedad de la proposición:

(859) A: I don't **think** oh, he did! I beg your pardon; in the past he did

C: yes, yes (1-9, 362)

Es previsible que en estos casos la expresión epistémica tienda a conservar su valor de probabilidad; es decir, el hablante en un principio no está seguro de la verdad de la proposición, pero luego, por medio del recuerdo o la comprobación, conoce este valor de verdad. Parece menos

corriente que el hablante profiera una cláusula, primero modalizada y luego categórica, cuando la expresión epistémica se deba únicamente a motivos de cortesía, aunque esto es posible, como se ve, por ejemplo, en (860), donde el hablante utiliza *I don't know* para comunicar más tentativamente una verdad que le es desagradable, y en (861), donde el hablante comienza la preferencia modalizada, debido al carácter comprometedor de la información que se transmite, pero después se decide a proferir una aserción que presupone la verdad de la proposición:

- (860) A: I don't know; the last two weeks I've fallen into a rather
large trough
a: (laughs)
A: which is very unpleasant (2-9, 501)
- (861) I believe they I had a letter from his mother, from a week ago,
who [sei] they've now got a flat in Crouch End (1-6, 82)

NOTAS AL CAPÍTULO 4

1. A estos tipos podríamos añadir los procesos de medio ambiente (RAIN, SNOW...), de los cuales no hemos encontrado ningún caso con cláusulas modalizadas en los textos analizados del London-Lund.

2. Una excepción son las expresiones epistémicas de la denominada "modestia narrativa". Nótese en (1) (y en algunos ejemplos de la estrategia de *modestia* citados en 3.4.) cómo la modalidad epistémica se produce en un lugar intermedio del turno del hablante, al no esperar éste contestación del oyente:

(1) it was miraculous as soon as it turned it turned warm one Monday morning I **think** it was, and we went back to school I remember (1-7, 1008)

3. El efecto de este uso de las expresiones epistémicas con participantes genéricos es análogo al de algunos "gambits" de Keller (1981) que denotan objetividad con el fin de persuadir, tales como *anyone can see that, it's common knowledge that...*

4. La modalidad circunscrita, para ser considerada, ha de pertenecer a la cláusula a que se refiere la modalidad epistémica, y no a otras cláusulas subordinadas o adyacentes. Por esto no se considerará en casos como los que siguen:

- (1) to **judge** from such of the letters as I've been able to to get hold and look at closely, they've never committed themselves to anything (1-2, 134)
- (2) I ought to know this, I **think** it's about one fifty an hour or something of that kind (3-2, 244)

5. La limitación del traslado a las expresiones de probabilidad media se puede explicar por razones lógicas: la negación de la cláusula principal supone el paso de la probabilidad baja a alta (1), o de alta a baja (2): es decir, como hemos visto en 2.3.2., el grado de probabilidad de las expresiones epistémicas más fuertes o más débiles cambia cuando la expresión epistémica se niega (cf. Halliday 1985:337). En cambio, obsérvese que en (3) el grado de probabilidad no cambia con el traslado de la negación:

- (1) It's **possible** that Peter hasn't won the match.
It's **not possible** that Peter has won the match.
- (2) I'm **sure** Peter hasn't won the match.
I'm **not sure** Peter has won the match.
- (3) I **believe** Tom hasn't won the match.
I **don't believe** Tom has won the match.

6. Los conceptos de los componentes *frástico*, *trópico* y *neústico* de las preferencias se han explicado en la Nota 6 al Capítulo 2.

7. En el ejemplo que sigue la cláusula modalizada comienza en el modo declarativo y termina en el interrogativo, con lo cual indica una duda del hablante mayor que la de la pregunta arrastre con entonación ascendente:

(1) *that'd be the... would it be the viceroy then?* (2-12, 383)

8. No obstante, se dan excepciones a esta explicación pragmática: en (1) el atenuador *or so* expresa aproximación, y se encuentra dentro del ámbito del reforzador *really*, que insiste en la alta probabilidad de que el referente de *this old man* tiene la edad aproximada que se indica:

(1) b: I mean it seemed to me so sad that this

a: yeah

b: old man really must have been forty or so (4-7, 806)

CAPÍTULO 5

ANÁLISIS INFORMATIZADO DE LA PRAGMÁTICA DE LAS EXPRESIONES EPISTÉMICAS DE LOS TEXTOS DE CONVERSACIÓN DEL CORPUS LONDON-LUND

5.1. Descripción de la base de datos

5.2. Rasgos pragmáticos de las expresiones epistémicas individuales

5.3. Resultados de la computación de los rasgos individuales

5.4. Análisis de los rasgos de la base de datos en relación con la cortesía y la orientación

5.5. Caracterización de las estrategias de cortesía en relación con los demás rasgos

5.6. Observaciones de conjunto: localización de grupos de rasgos significativos

5.6.1. Observaciones previas

5.6.2. Estrategias reforzadoras y estrategias atenuadoras

5.6.3. Estrategias informativas y estrategias exhortativas

5.6.4. Estrategias narrativas y estrategias argumentativas

5.1. DESCRIPCIÓN DE LA BASE DE DATOS

Como hemos especificado en 1.3., una vez obtenidos los ejemplos de las expresiones epistémicas hallados en los textos de conversación de persona a persona del London-Lund, hemos creado una base de datos mediante DATA BASE III PLUS, donde se recoge la información que, según hemos descrito en los Capítulos 2, 3 y 4, es relevante para un análisis pragmático de estas expresiones.

A continuación enumeramos los campos de que consta la base de datos, incluyendo explicaciones si lo consideramos necesario. En la descripción hemos dividido estos campos en secciones, según el tipo de información recogida.

A. DATOS DEL EJEMPLO CONCRETO

Campo 1: expresión. Se especificará la expresión epistémica correspondiente al caso que se registra. Respecto a la negación, el pasado modal y las distintas acepciones de una misma expresión, procederemos como sigue:

a) la negación se registrará si se refiere a la modalidad: así, distinguiremos *sure* de *not sure*, *could* de *couldn't*, etc. Si comparamos los casos que siguen, observamos que lo que cambia con la negación no es la polaridad de la proposición, sino la modalidad:

(862) I'm sure he has a list. (alta probabilidad)

- (863) I'm not sure he has a list. (posibilidad)
- (864) He could have a list. (posibilidad)
- (865) He couldn't have a list. (imposibilidad)

Si la negación se refiere a la proposición, la polaridad afecta a ésta y no a la modalidad, por lo cual se registrará en la casilla de la polaridad y no aquí: es el caso, por ejemplo, de *may not* y *not think*, los cuales se registrarán en la casilla EXPRESIÓN como MAY y THINK, respectivamente.

- (866) Peter may have a list. (posibilidad de la verdad de una proposición positiva)
- (867) Peter may not have a list. (posibilidad de la verdad de una proposición negativa)
- (868) I think Peter has a list. (probabilidad de la verdad de una proposición positiva)
- (869) I don't think Peter has a list. (probabilidad de la verdad de una proposición negativa)

b) cuando la expresión es un verbo, en esta casilla se distinguirá el tiempo gramatical pasado del presente cuando este pasado es modal; de este modo se observará mejor cómo influye el distanciamiento que conlleva el pasado en la pragmática de las expresiones epistémicas. De este modo, se distinguirán *think* de *thought*, *feel* de *felt*, etc. En cambio, no se hará distinción entre presente y pasado cuando éste tenga valor temporal pero no modal (como es el caso de *seemed*, *appeared*, *sounded*... donde el pasado se refiere al tiempo de la proposición). Debemos recordar también que las formas verbales que pueden expresar pasado modal presentan en algunas ocasiones pasado únicamente temporal ("Yesterday when I heard her I thought she was unhappy"); estos casos no están incluidos en el análisis, al referirse a la actitud

del hablante ante la proposición en el pasado, y no en el momento del acto de habla.

Asimismo, la casilla EXPRESIÓN recogerá el aspecto que presentan las expresiones epistémicas, de forma que se hará la distinción, por ejemplo, entre *guess* y *am guessing*, *wondered* y *was wondering*..., lo cual permitirá una percepción fácil de la influencia del aspecto en la pragmática de las expresiones correspondientes. También se diferenciará *suppose* de *supposed*, debido a que el participio, según prevemos, presenta una alta proporción de fusión con la modalidad deóntica, y la diferencia de subjetividad entre ambos es considerable (Grado 4 del participio frente a Grado 1 de la primera persona del singular del presente).

De igual modo, se distinguirán los casos en que una expresión va precedida de algún verbo auxiliar modal, para observar la mejor la influencia de este auxiliar en la pragmática: por ejemplo, *think* se diferenciará de *should think*, *would think* y *seem to think*.

c) se distinguirán las acepciones de las expresiones epistémicas polisémicas. Por tanto, se harán las siguientes divisiones:

- el verbo FEEL cuando el que siente es el sujeto gramatical (FEEL1: "I feel that someone is following me") y el verbo FEEL cuando el objeto que provoca la sensación es el sujeto gramatical (FEEL2: "This argument feels

fairly sound").

- el verbo SUGGEST de proceso verbal (SUGGEST1: "I **suggest** that he needs our help") frente a SUGGEST de proceso mental (SUGGEST2: "His voice **suggests** that he's very nervous").

Campo 2: número de texto: 1-1, 2-2, 3-3, etc;

Campo 3: línea del contexto. Se escribirán 25 caracteres correspondientes a la línea del texto en que figure la expresión epistémica analizada. En algunos casos que puedan prestarse a confusión (por ejemplo, si la línea de contexto es únicamente *I think, I don't know*, etc.), se especificará parte del texto de la línea inmediatamente anterior y/o posterior a la de la expresión epistémica, lo cual se indicará con barras "/". He aquí algunos ejemplos:

-Contexto:

(870) B: heard his name mentioned by Carter

I **think**

by Darlington (1-1, 588)

(871) B: and you must do that I

suppose

with standardization (1-1, 1174)

-Casilla de línea del contexto:

(870a) by Carter/I think

(871a) you must do that I/suppose

B. DATOS SINTÁCTICOS DE LA EXPRESIÓN

Campo 4: tipo sintáctico de expresión. Se harán las siguientes distinciones:

verbo auxiliar, verbo léxico, expresión adverbial, adjetivo, sustantivo.

Se considerarán verbos auxiliares CAN, COULD, MAY, MIGHT, MUST, SHOULD, WOULD, y NEED, así como HAVE (GOT) TO y BE GOING TO, clasificados en Perkins (1983) como cuasimodal y modal participial, respectivamente.

C. DATOS SEMÁNTICOS DE LA EXPRESIÓN

En las casillas que describimos a continuación se recogen los datos descritos en 2.3., los cuales se aplican a las expresiones epistémicas, excepto los recogidos en la última casilla, que se obtienen del contexto en que se dan las expresiones.

Campo 5: grado de probabilidad. A cada expresión se le asignará un grado del 1 al 5, de menor a mayor probabilidad, según lo expuesto en 2.3.2.

Campo 6: grado de subjetividad. A cada expresión se le asignará un grado del 1 al 4, de mayor a menor subjetividad, tal como se ha explicado en 2.3.3. Recordemos que el Grado 2 se dividía a su vez en 2a, 2b y 2c, y el Grado 3 en 3a, 3b, 3c y 3d.

Campo 7: valor deductivo o predictivo (Sección 2.3.4.) Las expresiones podrán ser deductivas, predictivas o neutras (en cuyo caso la casilla se dejará

en blanco).

Campo 8: expresión de acto o de estado (Sección 2.3.5.) Se indicará si la expresión se refiere a un acto de habla, a un estado mental del hablante o a ninguna de las dos cosas.

Campo 9: otros valores semánticos. Estos valores, según lo indicado en 2.3.6., son los siguientes:

- significado emotivo adicional;
- significado adicional procedente de una metaforización conceptual, que se dividirá en los siguientes subtipos:
 - metáfora de un curso de acción a un juicio epistémico;
 - metáfora de un objeto o entidad a un juicio epistémico;
 - metáfora de la imaginación al razonamiento.

Campo 10: ambigüedad o fusión con modalidades no epistémicas (Sección 2.3.7.). Este rasgo, a diferencia de los anteriores, no se aplicará a las expresiones epistémicas aisladas, sino dentro del contexto. Se señalarán los ejemplos en que la expresión admite también una interpretación no epistémica, siendo ambas interpretaciones incompatibles (en los casos de ambigüedad) o compatibles (en los casos de fusión). La casilla se dejará en blanco en los ejemplos (que son una amplia mayoría) donde no hay ambigüedad ni fusión.

D. DATOS PRAGMÁTICOS DE LAS EXPRESIONES EPISTÉMICAS EN PROFERENCIAS CONCRETAS

Estos datos, al igual que la ambigüedad y la fusión, se aplicarán a las expresiones epistémicas dentro del contexto en que ocurren.

Campo 11: conservación o pérdida del valor de probabilidad (Apdo. 3.1.).

Se distinguirán los casos en que la expresión epistémica mantiene su valor de probabilidad y aquéllos que la pierde, así como los casos de ambigüedad, donde ambas interpretaciones son posibles.

Campo 12: estrategia de cortesía (Apdo. 3.4.) Si la preferencia modalizada es una realización de alguna estrategia de cortesía, esta estrategia se indicará.

Recordemos los nombres de las estrategias:

-Estrategias de cortesía positiva:

- tacto*;
- *pretensión de desconocimiento*;
- *modestia*;
- *autoprotección*;
- *creencia educada*;
- *interés por el oyente*;
- *suposición de conocimiento común*;
- *broma*;
- *persuasión*;

- *expresión de acuerdo.*

-Estrategias de cortesía negativa:

-*respeto a las ideas del oyente;*

-*suavización del desacuerdo;*

-*suavización de directivas;*

-*suavización de petición de permiso;*

-*búsqueda de contestación del oyente.*

Si la expresión no realiza ninguna estrategia de cortesía, la casilla se dejará en blanco.

Campos 13, 14 y 15: deseabilidad de la verdad de la proposición (Apdo. 3.5.) Se anotará la deseabilidad o indeseabilidad de la verdad de la proposición según tres puntos de vista, creándose una casilla para cada uno de ellos: deseabilidad o indeseabilidad para el hablante, para el oyente y para una tercera persona. En el caso de que no esté claro el carácter deseable o indeseable de la verdad de la proposición, la casilla quedará en blanco.

Campo 16: participante privilegiado en el conocimiento de la verdad de la proposición (Apdo. 3.5.). Este participante podrá ser: el hablante, el oyente, los dos (cuando se sabe que ambos conocen la verdad o falsedad de la proposición) o ninguno de ellos.

En 3.5. se mencionan otros factores, para los cuales no es necesario

crear casillas en la base de datos, porque su inclusión sería redundante, al estar fuertemente relacionados con datos recogidos en el Campo 12, donde se señalan las estrategias de cortesía:

-el carácter comprometido de la información que transmite el hablante: la disminución del compromiso se consigue mediante la realización de estrategias de cortesía que disminuyen la asertividad;

-la implicatura conversacional de la imposición de una acción al oyente; esta imposición se encuentra en las estrategias *suavización de directivas* y *suavización de petición de permiso*.

E. DATOS CONTEXTUALES RELACIONADOS CON LA PRAGMÁTICA DE LAS EXPRESIONES EPISTÉMICAS

Como el encabezamiento indica, estos rasgos no pertenecen a la expresión epistémica, sino que dependen del contexto.

Campo 17: tipo de proceso designado por el predicado (Apdo. 4.1.) Se distinguirán los siguientes tipos de procesos: materiales; mentales de afecto, conocimiento y percepción; relacionales atributivos, identificativos, circunstanciales y posesivos; verbales; existenciales.

Como indicábamos en 4.1., en algunos casos sabemos que el proceso es relacional, por el contexto, pero no se puede especificar el subtipo; esto también se indicará en la casilla. En otros casos el proceso se desconoce

debido a que la cláusula ha quedado interrumpida (ya sea por el oyente o por el propio hablante); la casilla quedará entonces en blanco.

Campo 18: tiempo de la proposición (Apdo. 4.2), pasado o presente;

Campo 19: referencia a un participante genérico o una situación general (4.3). Se señalarán aquellos ejemplos en que uno de los participantes de la cláusula es genérico o se refiere a la mayoría de los referentes de la extensión del predicado. En los demás casos la casilla se dejará en blanco.

Campo 20: modalidad deóntica circunscrita (Apdo. 4.4). Se indicará esta modalidad cuando proceda.

Campo 21: modalidad dinámica circunscrita (Apdo. 4.4). Se procederá de igual forma que en la casilla anterior.

Campo 22: polaridad (Apdo. 4.5.). Se señalarán los casos en que la polaridad es negativa.

Campo 23: contrafactualidad (Apdo. 4.6.). Se señalarán los casos en que la cláusula es contrafactual.¹

Campos 24, 25 y 26: expresiones epistémicas coexistentes (Apdo. 4.7.). Estas

expresiones se escriben en los casos en que proceda. Hemos previsto tres casillas por si es necesario. Cada expresión ocupará una casilla. Así, en

- (872) A: how many copies of the Great Tradition are there?
B: no
C: no; I think probably there might be lots of copies of texts
(3-3, 298)

se escribirán *probably* y *might* como expresiones coexistentes con *think*, *think* y *might* como expresiones coexistentes con *probably*, y *think* y *probably* como expresiones coexistentes con *might*.

También se anotarán, pero entre paréntesis, las expresiones epistémicas coexistentes en sentido contrario, es decir, las que se refieren a una cláusula con el mismo o similar contenido proposicional y la polaridad contraria. Así, (*unlikely*) se anotaría como expresión coexistente de *could* en el caso siguiente:

- (873) a: it could be dangerous
b: [m]
a: but I think it's unlikely (4-2, 766-769)

Campo 27: repetición de la expresión epistémica (Apdo. 4.7.). Se ha creado también una casilla para señalar los ejemplos en que una expresión epistémica se repite. La expresión repetida irá entre paréntesis si no se encuentra en la misma cláusula, sino en una cláusula del contexto inmediato.

Campo 28: reforzadores (Apdo. 4.8.) En esta casilla se escriben las expresiones que, según hemos descrito en 4.8., modifican la pragmática de las

expresiones reforzando la asertividad.

Campo 29: atenuadores (Apdo. 4.8.) Se procederá de la misma manera que con los reforzadores.

Campos 30-33: Marcadores del discurso (Apdo. 4.8.) Se ha previsto una casilla (Campo 30) para señalar la existencia en la cláusula modalizada de los marcadores *you know/you see* (entre los cuales no se hará distinción, dada la semejanza de sus funciones pragmático-discursivas) y otra para señalar el marcador *I mean* en la cláusula (Campo 31). Asimismo, se han dispuesto otras dos casillas para indicar la existencia de ambos marcadores no en la cláusula modalizada sino en el contexto inmediato (Campos 32-33). De este modo se puede comparar la influencia de *you know* y *I mean* sobre las expresiones epistémicas según si se encuentran o no dentro de la misma cláusula.

Campo 34: pruebas explícitas a favor o en contra de la verdad de la proposición (Apdo. 4.9.). Se indicarán los casos en que se aportan pruebas explícitas respecto a la verdad de la proposición, haciéndose la distinción entre pruebas a favor y pruebas en contrario.

Campo 35: indicación posterior de la verdad o falsedad de la proposición (Apdo. 4.10). Se señalarán los casos en que se produzca esta indicación, diferenciándose la verdad de la falsedad.

5.2. RASGOS PRAGMÁTICOS DE LAS EXPRESIONES

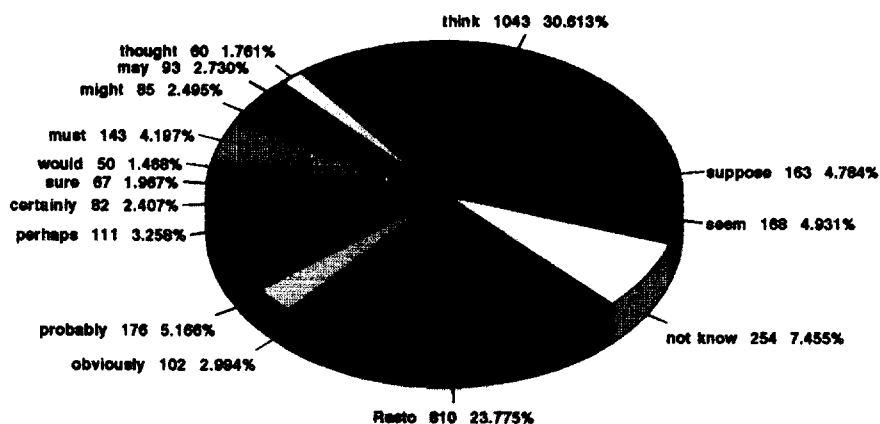
EPISTÉMICAS INDIVIDUALES

En este apartado se exponen los datos cuantitativos correspondientes al número de casos en que se da cada una de las expresiones epistémicas en los textos de análisis, y a las estrategias de cortesía y a la orientación que presentan estos casos. La lista se divide en secciones según los tipos sintácticos; dentro de cada uno de éstos, las expresiones están por orden alfabético, sin tenerse en cuenta la negación (así, NOT SURE se ha colocado inmediatamente detrás de SURE) ni las distintas formas de la misma expresión (WAS THINKING y THOUGHT figuran junto a THINK). La lista de cada uno de los grupos sintácticos va seguida de comentarios respecto a los datos expuestos; asimismo hemos incluido algunas observaciones generales para poner fin al apartado.

La exposición va precedida de tres gráficos, que ocupan las tres páginas siguientes. Fig. 1 da cuenta del número de casos y porcentaje de las expresiones epistémicas que han aparecido 50 veces o más en los textos de conversación de persona a persona del London-Lund. Figs. 2a y 2b contienen los datos cuantitativos respecto al número total y al porcentaje de las estrategias de cortesía que realizan las ocho expresiones epistémicas de las que se han hallado 100 ó más casos, de las cuales cuatro son verbos léxicos (THINK, NOT KNOW, SEEM, SUPPOSE) una es un verbo modal (MUST)

Fig. 1

EXPRESIONES EPISTÉMICAS MÁS FRECUENTES EN LOS TEXTOS DE CONVERSACIÓN DEL L.L.C.



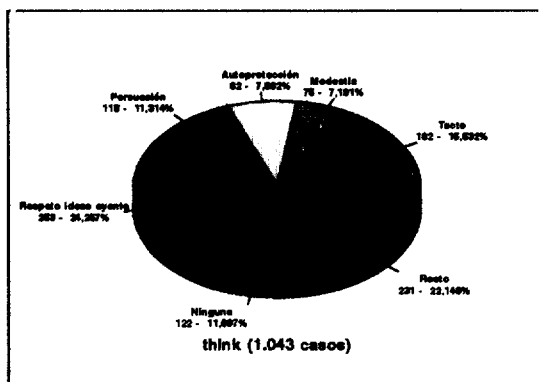
(Se han separado las expresiones que presentan 50 casos o más)

Expresión	Nº de Casos	Porcentaje
think	1.043	30,613%
not know	254	7,455%
seem	168	4,931%
suppose	163	4,784%
thought	60	1,761%
may	93	2,730%
might	85	2,495%
must	143	4,197%
would	50	1,468%
sure	67	1,967%
perhaps	111	3,258%
probably	176	5,166%
obviously	102	2,994%
certainly	82	2,407%
Resto	810	23,775%

Fig. 2 (a)

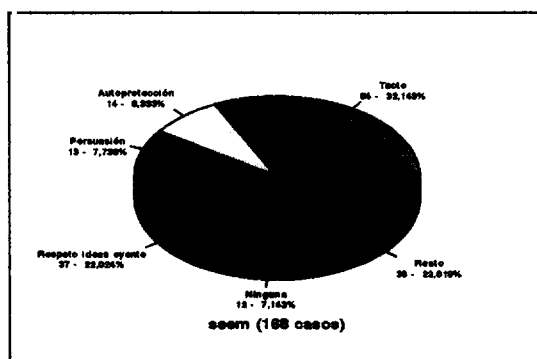
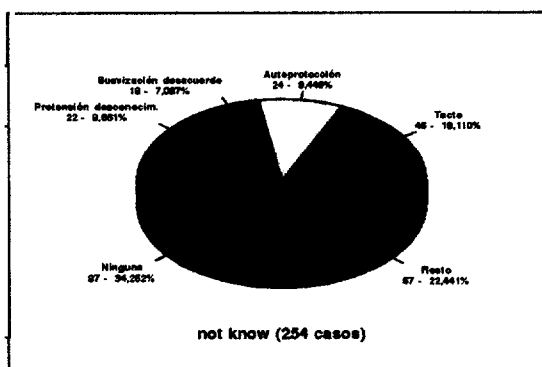
DISTRIBUCIÓN DE LAS ESTRATEGIAS DE CORTESÍA EN LAS EXPRESIONES EPISTÉMICAS MÁS FRECUENTES

(Con cien casos o más)



Estrategia de Cortesía	Número de Casos	Porcentaje
Tacto	162	15,532%
Modestia	75	7,191%
Autoprotección	82	7,862%
Persuasión	118	11,314%
Respeto a las ideas del oyente	253	24,257%
Ninguna	122	11,697%
Resto	231	22,148%

Estrategia de Cortesía	Número de Casos	Porcentaje
Tacto	46	18,110%
Autoprotección	24	9,449%
Suavización del desacuerdo	18	7,087%
Pretensión de desconocimiento	22	8,661%
Ninguna	67	34,252%
Resto	57	22,441%



Estrategia de Cortesía	Número de Casos	Porcentaje
Tacto	54	32,143%
Autoprotección	14	8,333%
Persuasión	13	7,738%
Respeto a las ideas del oyente	37	22,024%
Ninguna	12	7,143%
Resto	38	22,619%

Estrategia de Cortesía	Número de Casos	Porcentaje
Tacto	26	15,951%
Modestia	23	14,110%
Autoprotección	15	9,202%
Expresión de acuerdo	17	10,429%
Respeto a las ideas del oyente	25	15,337%
Ninguna	25	15,337%
Resto	32	19,632%

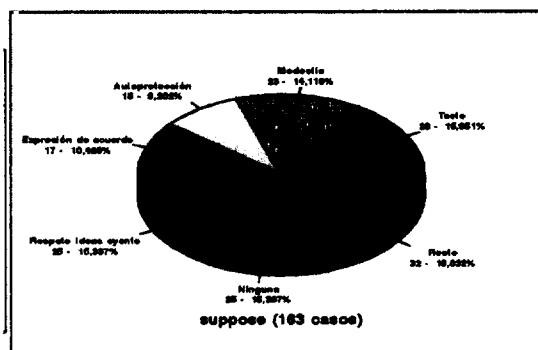
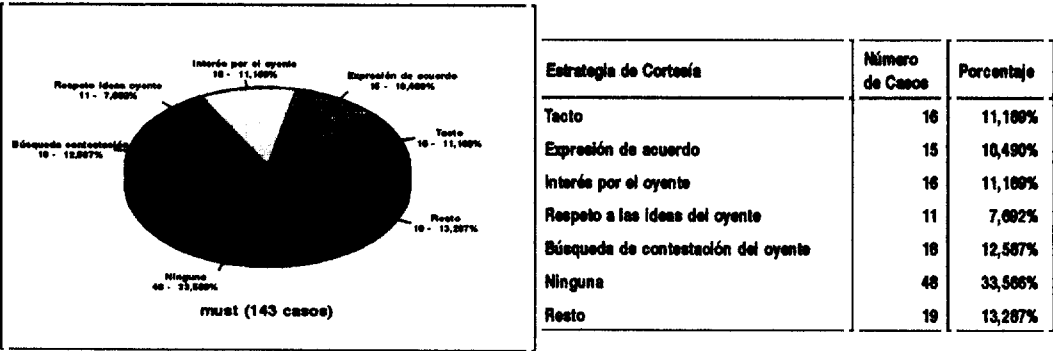
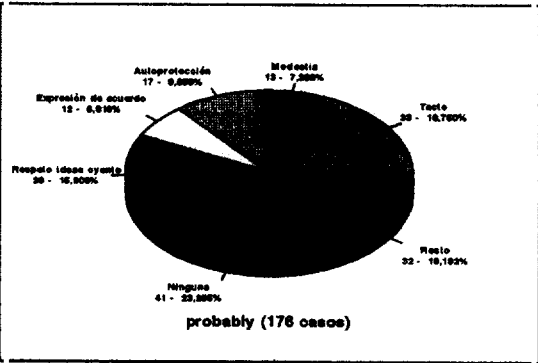
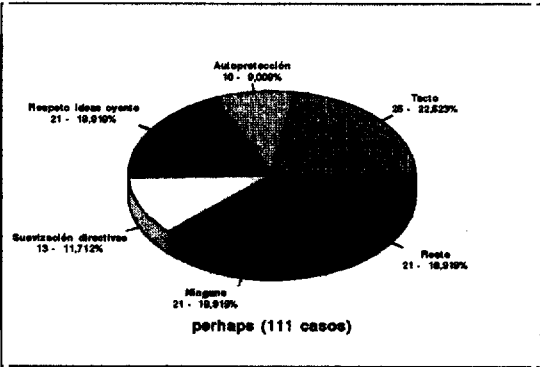


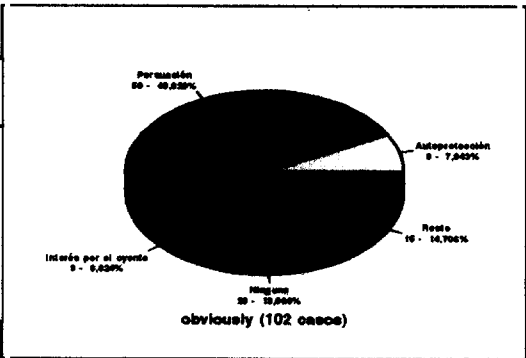
Fig. 2 (b)
DISTRIBUCIÓN DE LAS ESTRATEGIAS DE CORTESÍA EN LAS
EXPRESIONES EPISTÉMICAS MÁS FRECUENTES
(Con cien casos o más)



Estrategia de Cortesía	Número de Casos	Porcentaje
Tacto	25	22,523%
Autoprotección	10	9,009%
Respeto a las ideas del oyente	21	18,919%
Suavización de directivas	13	11,712%
Ninguna	21	18,919%
Resto	21	18,919%



Estrategia de Cortesía	Número de Casos	Porcentaje
Autoprotección	8	7,843%
Persuasión	50	49,020%
Interés por el oyente	9	8,824%
Ninguna	20	19,608%
Resto	15	14,706%



y las otras tres son adverbios (PERHAPS, PROBABLY, OBVIOUSLY).

A. VERBOS LÉXICOS

APPEAR - 9 casos:

-Cortesía:

- 5 - ninguna estrategia
- 2 - creencia educada
- 2 - respeto a las ideas del oyente

-Orientación:

- 8 - contenido

ASSUME - 9 casos:

-Cortesía:

- 5 - ninguna estrategia
- 3 - respeto a las ideas del oyente
- 1 - autoprotección

-Orientación:

- 8 - contenido
- 1 - ambigua

BELIEVE - 20 casos:

-Cortesía:

- 4 - modestia
- 4 - ninguna estrategia
- 3 - persuasión
- 2 - tacto
- 2 - autoprotección
- 2 - respeto a las ideas del oyente
- 1 - expresión de acuerdo
- 1 - suavización de la petición de permiso
- 1 - broma

-Orientación:

- 9 - contenido
- 6 - ambigua
- 4 - oyente
- 1 - no inferible por el contexto.

BET - 3 casos:

-Cortesía:

- 2 - creencia educada
- 1 - broma

-Orientación:

2 - contenido

1 - ambigua

DOUBT - 4 casos:

-Cortesía:

2 - tacto

1 - suavización del desacuerdo

1 - ninguna estrategia

-Orientación:

2 - contenido

2 - ambigua

BE NO DOUBT - 1 caso:

-Cortesía:

1 - persuasión

-Orientación:

1 - oyente

NOT DOUBT - 2 casos:

-Cortesía:

1 - creencia educada

1 - ninguna estrategia

-Orientación:

2 - contenido

ESTIMATED - 1 caso:

-Cortesía:

1 - expresión de acuerdo

-Orientación:

1 - contenido

EXPECT - 14 casos:

-Cortesía:

5 - creencia educada

3 - autoprotección

2 - persuasión

2 - expresión de acuerdo

2 - ninguna

-Orientación:

14 - contenido

WOULD EXPECT - 2 casos:

-Cortesía:

1 - autoprotección

1 - creencia educada

-Orientación:

1 - contenido

1 - ambigua

FANCY - 1 caso

-Cortesía:

1 - persuasión

-Orientación:

1 - contenido

FEEL 1 ("I feel someone is following me") - 24 casos:

-Cortesía:

7 - persuasión

5 - autoprotección

3 - expresión de acuerdo

3 - respeto a las ideas del oyente

3 - suavización de directivas

2 - modestia

1 - ninguna estrategia

-Orientación:

12 - oyente

5 - contenido

6 - ambigua

1 - no inferible por el contexto

FEEL 2 ("This argument feels fairly sound") - 1 caso:

-Cortesía:

1 - persuasión

-Orientación:

1 - ambigua

FELT - 2 casos:

-Cortesía:

2 - autoprotección

-Orientación:

2 - oyente

GUESS - 9 casos:

-Cortesía:

4 - tacto

1 - modestia

1 - persuasión

1 - expresión de acuerdo

1 - búsqueda de contestación del oyente

- 1 - ninguna estrategia
- Orientación:
 - 4 - contenido
 - 3 - oyente
 - 2 - ambigua

WOULD GUESS - 1 caso:

- Cortesía:
 - 1 - ninguna estrategia
- Orientación:
 - 1 - contenido

AM GUESSING - 1 caso:

- Cortesía:
 - 1 - ninguna estrategia
- Orientación:
 - 1 - contenido

HOPE - 16 casos:

- Cortesía:
 - 10 - creencia educada
 - 2 - suavización de directivas
 - 1 - modestia
 - 1 - interés por el oyente
 - 1 - ninguna estrategia
 - 1 - estrategia no inferible por el contexto
- Orientación:
 - 13 - contenido
 - 1 - oyente
 - 1 - ambigua
 - 1 - no inferible por el contexto

AM HOPING - 1 caso:

- Cortesía:
 - 1 - autoprotección
- Orientación:
 - 1 - ambigua

WAS HOPING - 1 caso:

- Cortesía:
 - 1 - creencia educada
- Orientación:
 - 1 - contenido

GOT THE IDEA - 1 caso:

-Cortesía:

1 - modestia

-Orientación:

1 - ambigua

HAVE NO IDEA - 7 casos:

-Cortesía:

4 - ninguna estrategia

1 - tacto

1 - autoprotección

1 - suavización del desacuerdo

-Orientación:

6 - contenido

1 - oyente

IMAGINE - 17 casos:

-Cortesía:

5 - tacto

3 - expresión de acuerdo

3 - interés por el oyente

2 - respeto a las ideas del oyente

2 - ninguna estrategia

1 - búsqueda de contestación del oyente

1 - suavización del desacuerdo

-Orientación:

11 - contenido

3 - oyente

2 - ambigua

1 - no inferible por el contexto

SHOULD IMAGINE - 3 casos:

-Cortesía:

1 - expresión de acuerdo

2 - respeto a las ideas del oyente

-Orientación:

2 - contenido

1 - ambigua

WOULD IMAGINE - 3 casos:

-Cortesía:

1 - persuasión

1 - suavización de directivas

1 - ninguna

-Orientación:

- 2 - oyente
- 1 - contenido

JUDGE - 2 casos:

-Cortesía:

- 2 - tacto

-Orientación

- 2 - contenido

NOT KNOW - 254 casos:

-Cortesía:

- 87 - ninguna estrategia
- 46 - tacto
- 24 - autoprotección
- 22 - pretensión de desconocimiento
- 18 - suavización del desacuerdo
- 13 - respeto a las ideas del oyente
- 10 - modestia
- 10 - interés por el oyente
- 8 - búsqueda de contestación del oyente
- 5 - persuasión
- 4 - suavización de directivas
- 4 - suposición de conocimiento común
- 1 - expresión de acuerdo
- 1 - suavización de la petición de permiso
- 1 - broma

-Orientación:

- 163 - contenido
- 40 - oyente
- 45 - ambigua

LOOK - 39 casos:

-Cortesía:

- 9 - respeto a las ideas del oyente
- 8 - tacto
- 7 - ninguna estrategia
- 5 - creencia educada
- 3 - expresión de acuerdo
- 2 - interés por el oyente
- 1 - modestia
- 1 - autoprotección
- 1 - persuasión
- 1 - suavización del desacuerdo
- 1 - broma

-Orientación:

- 21 - contenido
- 10 - ambigua
- 7 - oyente
- 1 - no inferible por el contexto

PRESUME - 6 casos:

-Cortesía:

- 2 - tacto
- 1 - autoprotección
- 1 - repeto a las ideas del oyente
- 1 - búsqueda de contestación del oyente
- 1 - ninguna estrategia

-Orientación:

- 3 - contenido
- 2 - ambigua
- 1 - oyente

PURPORT - 2 casos:

-Cortesía:

- 2 - ninguna estrategia

-Orientación:

- 2 - contenido

RECKON - 8 casos:

-Cortesía:

- 3 - modestia
- 3 - respeto a las ideas del oyente
- 2 - autoprotección

-Orientación:

- 5 - oyente
- 3 - contenido

RECKONED - 1 caso:

-Cortesía:

- 1 - suavización del desacuerdo

-Orientación:

- 1 - oyente

SEEM TO REMEMBER - 1 caso:

-Cortesía:

- 1 - modestia

-Orientación:

- 1 - contenido

SHOULD SAY - 2 casos:

-Cortesía:

- 1 - respeto a las ideas del oyente
- 1 - suavización de directivas

-Orientación:

- 2 - oyente

COULD SAY - 3 casos:

-Cortesía:

- 3 - respeto a las ideas del oyente

-Orientación:

- 2 - oyente
- 1 - contenido

WOULD SAY - 18 casos:

-Cortesía:

- 7 - respeto a las ideas del oyente
- 4 - tacto
- 3 - suavización del desacuerdo
- 2 - autoprotección
- 1 - modestia
- 1 - creencia educada

-Orientación:

- 8 - oyente
- 5 - contenido
- 5 - ambigua

SEEM - 168 casos:

-Cortesía:

- 54 - tacto
- 37 - .respeto a las ideas del oyente
- 14 - autoprotección
- 13 - persuasión
- 12 - ninguna estrategia
- 10 - interés por el oyente
- 9 - modestia
- 6 - expresión de acuerdo
- 5 - suavización de directivas
- 4 - suavización del desacuerdo
- 2 - creencia educada
- 1 - búsqueda de contestación del oyente
- 1 - broma

-Orientación:

- 70 - oyente
- 63 - ambigua

- 34 - contenido
- 1 -. no inferible por el contexto

WOULD SEEM - 1 caso:

- Cortesía:
 - 1 - respeto a las ideas del oyente
- Orientación:
 - 1 - ambigua

SOUND - 16 casos:

- Cortesía:
 - 5 - respeto a las ideas del oyente
 - 3 - interés por el oyente
 - 2 - autoprotección
 - 2 - búsqueda de contestación del oyente
 - 1 - tacto
 - 1 - modestia
 - 1 - expresión de acuerdo
 - 1 - ninguna
- Orientación:
 - 9 - contenido
 - 4 - oyente
 - 3 - ambigua

WOULD SUGGEST - un caso:

- Cortesía:
 - 1 - ninguna estrategia
- Orientación:
 - 1 - contenido

SUPPOSE - 163 casos:

- Cortesía:
 - 26 - tacto
 - 25 - respeto a las ideas del oyente
 - 25 - ninguna estrategia
 - 23 - modestia
 - 17 - expresión de acuerdo
 - 15 - autoprotección
 - 10 - suavización de directivas
 - 6 - interés por el oyente
 - 6 - búsqueda de contestación del oyente
 - 5 - suavización del desacuerdo
 - 2 - persuasión
 - 1 - creencia educada
 - 1 - suavización de la petición de permiso

-Orientación:

57 - contenido

56 - oyente

48 - ambigua

SUSPECT - 7 casos:

-Cortesía:

2 - respeto a las ideas del oyente

2 - ninguna estrategia

1 - modestia

1 - persuasión

1 - expresión de acuerdo

-Orientación:

6 - contenido

1 - oyente

TAKE (IT) - 9 casos:

-Cortesía:

3 - ninguna estrategia

2 - persuasión

2 - suavización del desacuerdo

1 - creencia educada

1 - expresión de acuerdo

-Orientación:

8 - contenido

1 - ambigua

TOOK (IT) - 1 caso:

-Cortesía:

1 - respeto a las ideas del oyente

-Orientación:

1 - ambigua

CAN'T TELL - 1 caso:

-Cortesía:

1 - ninguna estrategia

-Orientación:

1 - contenido

THINK - 1.043 casos:

-Cortesía:

253 - respeto a las ideas del oyente

162 - tacto

122 - ninguna estrategia

- 118 - persuasión
- 82 - autoprotección
- 75 - modestia
- 63 - expresión de acuerdo
- 56 - suavización del desacuerdo
- 51 - suavización de directivas
- 36 - interés por el oyente
- 7 - estrategia no inferible por el contexto
- 6 - búsqueda de contestación del oyente
- 5 - creencia educada
- 4 - suposición de conocimiento común
- 2 - broma
- 1 - suavización de la petición de permiso

-Orientación:

- 562 - oyente
- 236 - contenido
- 220 - ambigua

AM BEGINNING TO THINK - 1 caso:

-Cortesía:

- 1 - autoprotección

-Orientación:

- 1 - ambigua

CAN'T THINK - 4 casos:

-Cortesía:

- 2 - autoprotección
- 1 - tacto
- 1 - suavización de directivas

-Orientación:

- 2 - contenido
- 2 - oyente

COME TO THINK OF IT - 1 caso:

-Cortesía:

- 1 - búsqueda de contestación del oyente

-Orientación:

- 1 - contenido

HAVE THOUGHT - 2 casos:

-Cortesía:

- 1 - interés por el oyente
- 1 - respeto a las ideas del oyente

-Orientación:

- 2 - oyente

SHOULD THINK - 33 casos:

-Cortesía:

- 10 - tacto
- 6 - ninguna estrategia
- 4 - expresión de acuerdo
- 3 - modestia
- 3 - respeto a las ideas del oyente
- 2 - interés por el oyente
- 2 - suavización de directivas
- 1 - autoprotección
- 1 - persuasión
- 1 - búsqueda de contestación del oyente

-Orientación:

- 13 - contenido
- 12 - ambigua
- 8 - oyente

WAS THINKING - 3 casos:

-Cortesía:

- 1 - tacto
- 1 - autoprotección
- 1 - ninguna

-Orientación:

- 1 - contenido
- 1 - oyente
- 1 - ambigua

WOULD THINK - 6 casos:

-Cortesía:

- 2 - expresión de acuerdo
- 1 - tacto
- 1 - respeto a las ideas del oyente
- 1 - suavización de directivas
- 1 - ninguna estrategia

-Orientación:

- 3 - contenido
- 3 - oyente

THOUGHT - 60 casos:

-Cortesía:

- 19 - búsqueda de contestación del oyente
- 8 - respeto a las ideas del oyente
- 8 - suavización del desacuerdo
- 6 - persuasión

- 4 - suavización de directivas
- 4 - ninguna
- 3 - expresión de acuerdo
- 2 - tacto
- 2 - autoprotección
- 2 - interés por el oyente
- 2 - suavización de petición de permiso
- Orientación:
 - 39 - contenido
 - 10 - oyente
 - 10 - ambigua
 - 1 - ninguna

SHOULD HAVE THOUGHT - 7 casos:

- Cortesía:
 - 3 - respeto a las ideas del oyente
 - 1 - tacto
 - 1 - expresión de acuerdo
 - 1 - suavización de directivas
 - 1 - ninguna estrategia
- Orientación:
 - 5 - contenido
 - 2 - oyente

WOULD HAVE THOUGHT - 15 casos:

- Cortesía:
 - 4 - tacto
 - 4 - respeto a las ideas del oyente
 - 3 - suavización del desacuerdo
 - 2 - expresión de acuerdo
 - 1 - modestia
 - 1 - ninguna
- Orientación:
 - 8 - oyente
 - 3 - contenido
 - 2 - ambigua
 - 2 - no inferible por el contexto

UNDERSTAND - 3 casos:

- Cortesía:
 - 2 - ninguna estrategia
 - 1 - respeto a las ideas del oyente
- Orientación:
 - 2 - contenido
 - 1 - ambigua

UNDERSTOOD - 1 caso:

- Cortesía:
 - 1 - suavización del desacuerdo
- Orientación:
 - 1 - contenido

WONDER - 23 casos:

- Cortesía:
 - 11 - ninguna estrategia
 - 3 - búsqueda de contestación del oyente
 - 2 - tacto
 - 2 - creencia educada
 - 2 - suavización del desacuerdo
 - 1 - respeto a las ideas del oyente
 - 1 - suavización de directivas
 - 1 - pretensión de desconocimiento
- Orientación:
 - 19 - contenido
 - 2 - oyente
 - 2 - ambigua

WONDERED - 13 casos:

- Cortesía:
 - 4 - búsqueda de contestación del oyente
 - 4 - ninguna estrategia
 - 2 - persuasión
 - 1 - expresión de acuerdo
 - 1 - respeto a las ideas del oyente
 - 1 - suavización de directivas
- Orientación:
 - 12 - contenido
 - 1 - ambigua

AM WONDERING - 2 casos:

- Cortesía:
 - 1 - persuasión
 - 1 - ninguna estrategia
- Orientación:
 - 1 - contenido
 - 1 - ambigua

WAS WONDERING - 3 casos:

- Cortesía:
 - 1 - persuasión

- 1 - búsqueda de contestación del oyente
- 1 - ninguna estrategia
- Orientación:
 - 8 - oyente
 - 3 - contenido
 - 2 - ambigua
 - 2 - ninguna estrategia

Comentarios a la pragmática de los verbos léxicos

Ante todo debemos destacar la elevada frecuencia de SEEM, SUPPOSE y THINK, tres verbos polivalentes desde el punto de vista pragmático, en el sentido de que pueden realizar un gran número de estrategias de cortesía; no obstante, debemos destacar la propensión de SEEM a realizar la estrategia de *tacto*, y, más importante en cuanto al número de casos, la propensión de THINK a realizar el *respeto a las ideas del oyente*. En cuanto a SUPPOSE, destacaremos la baja proporción de las estrategias de *creencia educada e interés por el oyente*, la cual parece deberse a que SUPPOSE no sugiere esfuerzo deductivo por parte del hablante respecto a la probabilidad de un hecho o estado deseable.

Por otra parte, estos tres verbos, especialmente THINK y SEEM, presentan una proporción elevada de orientación hacia el oyente. Recordemos que los tres pertenecen al grupo que Quirk et al. (1985:1181-1182) denomina "private verbs". En cuanto a estos verbos, Stubbs (1986:18) distingue una interpretación "modal", que corresponde a los casos donde se conserva la probabilidad, y una interpretación "psicológica", que se refiere a un estado

mental del hablante y corresponde a nuestra pérdida de la probabilidad. Stubbs afirma que, como regla, una proposición no verificable empíricamente recibe una interpretación psicológica. Esta interpretación psicológica es aplicable sobre todo al uso de THINK en el *respeto a las ideas del oyente*: por ejemplo, en "I think he's a fool" se pierde el valor de probabilidad de THINK, en cuanto que el valor de verdad de la proposición es susceptible de recibir apreciaciones subjetivas, siendo el motivo del uso de THINK no la falta de conocimientos sobre la verdad de la proposición, sino la admisión de puntos de vista distintos.

Las variaciones modales o aspectuales de THINK (SHOULD THINK, WOULD THINK, WOULD HAVE THOUGHT...) se asemejan a THINK en la pérdida del valor de probabilidad, pero no presentan una proporción tan alta de casos de *respeto a las ideas del oyente*. Por su parte, la forma pasada THOUGHT suele conservar el valor de probabilidad, debido a la frecuencia con que realiza la estrategia de *búsqueda de contestación del oyente*, cuando el hablante desea salir de dudas ante la discrepancia entre las pruebas más recientes y las ideas previas sobre la verdad de la proposición.

Otros verbos que suelen realizar estrategias de cortesía y perder el valor de probabilidad son RECKON y FEEL, así como la expresión WOULD SAY; estas expresiones se refieren a un juicio epistémico poco basado en hechos objetivos; RECKON y WOULD SAY se refieren casi

siempre a estrategias que disminuyen el compromiso del hablante; en cambio FEEL presenta un número estimable de realizaciones de la *persuasión*.

Destacaremos además que los verbos con valor emotivo adicional HOPE y EXPECT conservan casi siempre su valor de probabilidad; a menudo realizan la estrategia de *creencia educada*, aunque ello no siempre es el caso.

Los verbos de desconocimiento WONDER(ED) y NOT KNOW conservan casi siempre su valor neutro de probabilidad. Es significativa la proporción de casos donde no realizan estrategias de cortesía; no obstante, también se emplean en las estrategias donde el hablante disminuye su compromiso ante la verdad de la proposición.

En cuanto a los demás verbos, el valor de probabilidad se suele conservar, particularmente en los menos frecuentes, tales como APPEAR, ASSUME, BET, PURPORT, SUGGEST, UNDERSTAND, que presentan una proporción relativamente alta de casos sin estrategias de cortesía. Los verbos BELIEVE, GUESS, IMAGINE, SOUND son de tipo medio en cuanto a frecuencia y conservación de la probabilidad se refiere. Debemos destacar la propensión de BELIEVE a realizar estrategias de cortesía positiva, especialmente aquéllas en que se debilita el compromiso del hablante.

B. VERBOS AUXILIARES

BE GOING TO - 6 casos:

-Cortesía:

- 2 - creencia educada
- 2 - ninguna estrategia
- 1 - suavización de directivas
- 1 - búsqueda de contestación del oyente

-Orientación:

- 5 - contenido
- 1 - oyente

CAN'T - 9 casos:

-Cortesía:

- 4 - persuasión
- 3 - ninguna estrategia
- 1 - tacto
- 1 - expresión de acuerdo

-Orientación:

- 9 - contenido

COULD - 28 casos:

-Cortesía

- 12 - ninguna estrategia
- 6 - persuasión
- 4 - tacto
- 2 - respeto a las ideas del oyente
- 1 - autoprotección
- 1 - creencia educada
- 1 - expresión de acuerdo
- 1 - interés por el oyente

-Orientación:

- 25 - contenido
- 3 - ambigua

COULD NOT - 1 caso:

-Cortesía:

- 1 - persuasión

-Orientación:

- 1 - contenido

HAVE GOT TO - 3 casos:

-Cortesía:

- 1 - persuasión
- 1 - suposición de conocimiento común

- 1 - ninguna estrategia
- Orientación:
 - 3 -.contenido

HAVE TO - 1 caso:

- Cortesía:
 - 1 - ninguna estrategia
- Orientación:
 - 1 - contenido

MAY - 93 casos:

- Cortesía:
 - 19 - persuasión
 - 16 - ninguna estrategia
 - 14 - autoprotección
 - 9 - tacto
 - 9 - respeto a las ideas del oyente
 - 8 - expresión de acuerdo
 - 5 - interés por el oyente
 - 3 - creencia educada
 - 3 - suavización de directivas
 - 3 - suposición de conocimiento común
 - 2 - búsqueda de contestación del oyente
 - 1 - modestia
 - 1 - suavización del desacuerdo
- Orientación:
 - 57 - contenido
 - 21 - oyente
 - 15 - ambigua

MIGHT - 85 casos:

- Cortesía:
 - 26 - ninguna estrategia
 - 10 - persuasión
 - 10 - respeto a las ideas del oyente
 - 8 - interés por el oyente
 - 8 - suavización de directivas
 - 7 - tacto
 - 7 - expresión de acuerdo
 - 2 - autoprotección
 - 2 - creencia educada
 - 2 - búsqueda de contestación del oyente
 - 2 - suavización del desacuerdo
 - 1 - suavización de la petición de permiso

-Orientación:

- 64 - contenido
- 12 - oyente
- 9 - ambigua

MUST - 143 casos:

-Cortesía:

- 48 - ninguna estrategia
- 18 - búsqueda de contestación del oyente
- 16 - tacto
- 16 - interés por el oyente
- 15 - suavización del desacuerdo
- 11 - respeto a las ideas del oyente
- 7 - modestia
- 7 - persuasión
- 3 - autoprotección
- 3 - suavización del desacuerdo
- 3 - suposición de conocimiento común
- 2 - creencia educada
- 1 - suavización de directivas
- 1 - broma

-Orientación:

- 103 - contenido
- 26 - ambigua
- 13 - oyente
- 1 - inferible por el contexto

OUGHT TO - 4 casos:

-Cortesía:

- 1 - persuasión
- 1 - interés por el oyente
- 1 - suavización de directivas
- 1 - ninguna estrategia

-Orientación:

- 3 - contenido
- 1 - ambigua

SHOULD - 18 casos:

-Cortesía:

- 7 - ninguna estrategia
- 5 - creencia educada
- 2 - persuasión
- 2 - interés por el oyente
- 1 - autoprotección
- 1 - expresión de acuerdo

-Orientación:

17 - contenido

1 - ambigua

WILL - 41 casos:

-Cortesía:

13 - ninguna estrategia

10 - creencia educada

3 - persuasión

3 - interés por el oyente

3 - respeto a las ideas del oyente

2 - tacto

2 - autoprotección

2 - expresión de acuerdo

1 - suavización de directivas

1 - búsqueda de contestación del oyente

1 - suposición de conocimiento común

-Orientación:

36 - contenido

5 - ambigua

WOULD - 50 casos:

-Cortesía:

25 - ninguna estrategia

10 - respeto a las ideas del oyente

3 - interés por el oyente

3 - búsqueda de contestación del oyente

2 - tacto

2 - expresión de acuerdo

2 - broma

1 - modestia

1 - creencia educada

1 - persuasión

-Orientación:

44 - contenido

4 - ambigua

2 - oyente

Comentarios a la pragmática de los verbos auxiliares

Los verbos auxiliares presentan una proporción elevada de casos de conservación de la probabilidad y de no realización de estrategias de cortesía.

A este respecto, el comportamiento de MAY es un tanto peculiar dentro del grupo sintáctico, en cuanto que realiza una estrategia de cortesía en una proporción elevada de los casos y pierde su valor de probabilidad con más frecuencia. Al igual que ocurría con los verbos léxicos, los verbos auxiliares más frecuentes (MAY, MIGHT y MUST) son los más versátiles en cuanto a la realización de estrategias de cortesía se refiere.

En cuanto a las expresiones individuales, debemos destacar la frecuencia con que los verbos auxiliares de grado de probabilidad bajo (MAY, MIGHT y COULD) realizan la estrategia de *persuasión*, en muchos casos mediante estructuras concesivas ("She may be unkind, but she's so clever...") Es también notable la frecuencia de MAY en la *autoprotección*, MIGHT en la *suavización de directivas* (donde los demás verbos auxiliares son escasos), WILL y SHOULD en la *creencia educada*, y WOULD en el *respeto a las ideas del oyente*.

C. EXPRESIONES ADVERBIALES

APPARENTLY - 31 casos:

-Cortesía:

- 14 - tacto
- 7 - modestia
- 4 - ninguna
- 3 - autoprotección
- 3 - respeto a las ideas del oyente

-Orientación:

- 15 - ambigua
- 11 - contenido
- 5 - oyente

AS FAR AS I CAN SAY - 1 caso:

-Cortesía:

1 - persuasión

-Orientación:

1 - ambigua

AS FAR AS I CAN SEE - 1 caso:

-Cortesía:

1 - creencia educada

-Orientación:

1 - contenido

AS FAR AS I KNOW - 5 casos:

-Cortesía:

2 - tacto

2 - autoprotección

1 - modestia

-Orientación:

4 - ambigua

1 - mensaje

AS FAR AS I REMEMBER - 4 casos:

-Cortesía:

1 - tacto

1 - modestia

1 - suavización de directivas

1 - ninguna estrategia

-Orientación:

2 - contenido

2 - oyente

CERTAINLY - 82 casos:

-Cortesía:

46 - persuasión

20 - expresión de acuerdo

5 - ninguna estrategia

4 - suavización de directivas

3 - autoprotección

2 - tacto

2 - interés por el oyente

-Orientación:

61 - oyente

14 - contenido

7 - ambigua

CLEARLY - 9 casos:

-Cortesía:

- 6 - persuasión
- 1 - tacto
- 1 - expresión de acuerdo
- 1 - suposición de conocimiento común

-Orientación:

- 7 - contenido
- 1 - oyente
- 1 - ambigua

CONCEIVABLY - 2 casos:

-Cortesía:

- 2 - ninguna estrategia

-Orientación:

- 2 - contenido

DEFINITELY - 20 casos:

-Cortesía:

- 12 - persuasión
- 4 - expresión de acuerdo
- 3 - suavización de directivas
- 1 - autoprotección

-Orientación:

- 15 - oyente
- 3 - contenido
- 2 - ambigua

NO DOUBT - 4 casos:

-Cortesía:

- 2 - persuasión
- 1 - expresión de acuerdo
- 1 - búsqueda de contestación del oyente

-Orientación:

- 3 - contenido
- 1 - oyente

EVIDENTLY - 4 casos:

-Cortesía:

- 3 - ninguna estrategia
- 1 - expresión de acuerdo

-Orientación:

- 3 - contenido
- 1 - oyente

FOR ALL I KNOW - 1 caso:

- Cortesía:
 - 1 - ninguna estrategia
- Orientación:
 - 1 - contenido

FROM WHAT I REMEMBER - 1 caso:

- Cortesía:
 - 1 - modestia
- Orientación:
 - 1 - oyente

IF I REMEMBER - 1 caso:

- Cortesía:
 - 1 - modestia
- Orientación:
 - 1 - ambigua

LIKELY - 2 casos:

- Cortesía:
 - 2 - ninguna estrategia
- Orientación:
 - 2 - contenido

MAYBE - 32 casos:

- Cortesía:
 - 8 - ninguna estrategia
 - 7 - autoprotección
 - 5 - expresión de acuerdo
 - 4 - suavización de directivas
 - 3 - persuasión
 - 1 - tacto
 - 1 - modestia
 - 1 - respeto a las ideas del oyente
 - 1 - suposición de conocimiento común
 - 1 - broma
- Orientación:
 - 22 - contenido
 - 6 - oyente
 - 4 - ambigua

OBVIOUSLY - 102 casos:

- Cortesía:
 - 50 - persuasión
 - 20 - ninguna estrategia

- 9 - interés por el oyente
- 8 - autoprotección
- 3 - tacto
- 3 - creencia educada
- 3 - expresión de acuerdo
- 2 - respeto a las ideas del oyente
- 2 - suavización de directivas
- 1 - búsqueda de contestación del oyente
- 1 - suposición de conocimiento común

-Orientación:

- 54 - oyente
- 35 - contenido
- 12 - ambigua

PERHAPS - 111 casos:

-Cortesía:

- 25 - tacto
- 21 - respeto a las ideas del oyente
- 21 - ninguna estrategia
- 13 - suavización de directivas
- 10 - autoprotección
- 6 - persuasión
- 4 - expresión de acuerdo
- 3 - modestia
- 3 - búsqueda de contestación del oyente
- 2 - interés por el oyente
- 2 - suavización del desacuerdo
- 1 - suavización de la petición de permiso

-Orientación:

- 51 - contenido
- 32 - oyente
- 28 - ambigua

POSSIBLY - 25 casos:

-Cortesía:

- 7 - ninguna estrategia
- 5 - persuasión
- 4 - suavización de directivas
- 2 - tacto
- 2 - autoprotección
- 2 - respeto a las ideas del oyente
- 1 - modestia
- 1 - expresión de acuerdo
- 1 - interés por el oyente

-Orientación:

- 12 - contenido
- 6 - oyente
- 6 - ambigua
- 1 - no inferible por el contexto

PRESUMABLY - 31 casos:

-Cortesía:

- 9 - ninguna estrategia
- 5 - tacto
- 4 - respeto a las ideas del oyente
- 3 - búsqueda de contestación del oyente
- 3 - broma
- 2 - modestia
- 2 - expresión de acuerdo
- 2 - interés por el oyente
- 1 - suavización del desacuerdo

-Orientación:

- 19 - contenido
- 8 - ambigua
- 4 - oyente

PROBABLY - 176 casos:

-Cortesía:

- 41 - ninguna estrategia
- 33 - tacto
- 28 - respeto a las ideas del oyente
- 17 - autoprotección
- 13 - modestia
- 12 - expresión de acuerdo
- 6 - persuasión
- 6 - búsqueda de contestación del oyente
- 5 - interés por el oyente
- 5 - suavización de directivas
- 4 - suavización del desacuerdo
- 3 - suposición de conocimiento común
- 2 - creencia educada
- 1 - broma

-Orientación:

- 90 - contenido
- 55 - ambigua
- 30 - oyente

SO FAR AS I REMEMBER - 1 caso:

- Cortesía:
 - 1 - ninguna estrategia
- Orientación:
 - 1 - contenido

SUPPOSEDLY - 1 caso:

- Cortesía:
 - 1 - tacto
- Orientación:
 - 1 - contenido

SURELY - 32 casos:

- Cortesía:
 - 19 - persuasión
 - 5 - interés por el oyente
 - 4 - expresión de acuerdo
 - 2 - búsqueda de contestación del oyente
 - 1 - tacto
 - 1 - suavización de directivas
- Orientación:
 - 14 - contenido
 - 11 - oyente
 - 6 - ambigua
 - 1 - no inferible por el contexto

Comentarios a la pragmática de las expresiones adverbiales

A la vista de los datos cuantitativos de las expresiones adverbiales en cuanto a la cortesía y la orientación podemos percibir que el comportamiento de este tipo sintáctico es muy heterogéneo según su grado de probabilidad; por tanto, ordenaremos por este grado los comentarios, los cuales abarcarán sólo a las expresiones más frecuentes (recordemos que todas las expresiones adverbiales pertenecen al Grado de probabilidad 1, 2 ó 5).

A) Los adverbios del Grado 1 de probabilidad (POSSIBLY, PERHAPS,

MAYBE) realizan estrategias de cortesía con bastante frecuencia, normalmente para debilitar el compromiso del hablante con la verdad de la proposición; no obstante, también son comunes en la estrategia de *persuasión*, con estructuras concesivas. Normalmente conservan su valor de probabilidad.

Por otra parte, debemos destacar que PERHAPS, respecto a MAYBE y POSSIBLY, presenta un mayor porcentaje de realizaciones de estrategias de cortesía, y también de orientación hacia el oyente y ambigua. Su frecuencia es mayor, sobre todo, en estrategias de cortesía negativa (*respeto, suavización de directivas*), y también en las estrategias de *tacto* y *autoprotección*. PERHAPS es, asimismo, notablemente más frecuente que MAYBE y POSSIBLY, con lo cual se produce un fenómeno semejante a lo que sucedía con THINK frente a SUPPOSE y BELIEVE: la expresión más común presenta una proporción mayor de estrategias de cortesía y de pérdida de la probabilidad. El comportamiento pragmático de POSSIBLY es similar al de MAYBE, exceptuando que se usa menos para la *autoprotección* y la *expresión de acuerdo* y más para la *persuasión*, lo cual puede explicarse por su mayor objetividad. Dada la mayor diferencia entre estos dos y PERHAPS, podemos afirmar que la frecuencia es un factor más influyente que la subjetividad en la pragmática de los adverbios de posibilidad.

B) En cuanto a las expresiones adverbiales del Grado 2, destacaremos que los adverbios que con más frecuencia expresan probabilidad en sentido estricto

son PRESUMABLY y PROBABLY, en el sentido de que no son realizaciones de estrategias de cortesía en una proporción relativamente alta, y en la mayoría de los casos conservan su valor de probabilidad. Estas dos expresiones presentan, por regla general, una proporción equilibrada de las distintas estrategias de cortesía. Debemos destacar los tres casos en que PRESUMABLY realiza una *broma* (su longitud parece adecuada para este propósito); respecto a PROBABLY, es alta la proporción de *tacto* y baja la de *creencia educada*.

Otra expresión bastante frecuente es APPARENTLY, que presenta una alta proporción de *tacto* y *modestia*, así como de orientación ambigua. Su comportamiento pragmático es, pues, muy distinto del que presenta el verbo APPEAR.

Las expresiones que expresan la limitación de los conocimientos, percepciones o recuerdos del hablante (AS FAR AS I KNOW, AS FAR AS I CAN SEE, IF I REMEMBER...) tienen mayor porcentaje de orientación hacia el oyente y ambigua si se comparan con PROBABLY y PRESUMABLY.

C) Grado 5 de probabilidad. Estos adverbios realizan con mucha frecuencia la estrategia de *persuasión*; en cuanto a la orientación, se dividen en dos subgrupos:

A) los que suelen conservar la probabilidad: CLEARLY, SURELY;

B) los que suelen perderla: CERTAINLY, OBVIOUSLY. Al perderse la probabilidad, la aserción es más fuerte que la categórica.² Normalmente el hablante intenta convencer al oyente de la verdad de una proposición no empíricamente verificable ("He's certainly a fool").

Estas dos últimas expresiones se diferencian en que OBVIOUSLY, tal vez debido a su mayor objetividad, conserva su valor de probabilidad y no realiza ninguna estrategia de cortesía en un mayor número de casos. Contrariamente a CERTAINLY, es poco frecuente como realización de la *expresión de acuerdo*, debido a que OBVIOUSLY en esta estrategia sugeriría que lo comunicado anteriormente por el hablante es información fácilmente accesible (y por tanto de dudosa pertinencia), lo que se puede ver si se sustituye CERTAINLY por OBVIOUSLY en casos como el que sigue:

(874) b: well, I'm sure another branch is South African English
C: certainly (2-14, 249) (cf. "obviously")

D. ADJETIVOS

CERTAIN - 4 casos:

-Cortesía:

- 2 - ninguna estrategia
- 1 - persuasión
- 1 - expresión de acuerdo

-Orientación:

- 4 - contenido

NOT CERTAIN - 2 casos:

-Cortesía:

- 1 - tacto

- 1 - persuasión
- Orientación:
 - 1 - mensaje
 - 1 - ambigua

CLEAR - 2 casos:

- Cortesía:
 - 2 - persuasión
- Orientación:
 - 1 - oyente
 - 1 - ambigua

CONVINCED - 3 casos:

- Cortesía:
 - 3 - persuasión
- Orientación:
 - 2 - ambigua
 - 1 - oyente

DOUBTFUL - 2 casos:

- Cortesía:
 - 1 - respeto a las ideas del oyente
 - 1 - suavización de directivas
- Orientación:
 - 1 - contenido
 - 1 - oyente

DOUBTLESS - 1 caso:

- Cortesía:
 - 1 - persuasión
- Orientación:
 - 1 - contenido

EVIDENT - 3 casos:

- Cortesía:
 - 1 - persuasión
 - 1 - expresión de acuerdo
 - 1 - respeto a las ideas del oyente
- Orientación:
 - 2 - contenido
 - 1 - oyente

IMPOSSIBLE - 1 caso:

- Cortesía:
 - 1 - expresión de acuerdo

-Orientación:

1 - ambigua

LIKELY - 5 casos:

-Cortesía:

3 - ninguna estrategia

1 - persuasión

1 - interés por el oyente

-Orientación:

5 - contenido

OBVIOUS - 12 casos:

-Cortesía:

8 - persuasión

1 - respeto a las ideas del oyente

1 - suavización de directivas

1 - ninguna estrategia

-Orientación:

4 - contenido

4 - ambigua

3 - oyente

1 - ninguna estrategia

1 - estrategia no inferible por el contexto

PLAUSIBLE - 1 caso:

-Cortesía:

1 - expresión de acuerdo

-Orientación:

1 - contenido

POSSIBLE - 2 casos:

-Cortesía:

2 - interés por el oyente

-Orientación:

2 - contenido

SUPPOSED - 11 casos:

-Cortesía:

6 - ninguna estrategia

1 - tacto

1 - interés por el oyente

1 - respeto a las ideas del oyente

1 - búsqueda de contestación del oyente

1 - estrategia no inferible por el contexto

-Orientación:

- 9 - contenido
- 1 - ambigua
- 1 - no inferible por el contexto

SURE - 67 casos:

-Cortesía:

- 26 - persuasión
- 12 - expresión de acuerdo
- 9 - ninguna estrategia
- 8 - creencia educada
- 3 - autoprotección
- 2 - interés por el oyente
- 2 - suavización del desacuerdo
- 1 - tacto
- 1 - modestia
- 1 - suavización de directivas
- 1 - búsqueda de contestación del oyente
- 1 - suposición de conocimiento común

NOT SURE - 26 casos:

-Cortesía:

- 11 - ninguna estrategia
- 6 - tacto
- 3 - autoprotección
- 2 - persuasión
- 1 - respeto a las ideas del oyente
- 1 - suavización de directivas
- 1 - búsqueda de contestación del oyente
- 1 - suavización del desacuerdo

-Orientación:

- 20 - contenido
- 3 - oyente
- 3 - ambigua

NOT SURPRISED - 3 casos:

-Cortesía:

- 2 - expresión de acuerdo
- 1 - persuasión

-Orientación:

- 3 - contenido

UNLIKELY - 4 casos:

-Cortesía:

2 - ninguna estrategia

1 - creencia educada

1 - expresión de acuerdo

-Orientación:

4 - contenido

Comentarios a los adjetivos

Respecto a los adjetivos en general, se puede afirmar que se da una alta proporción de casos donde no realizan ninguna estrategia de cortesía, así como de orientación hacia el contenido.

La frecuencia relativa de los distintos adjetivos que se ha visto arriba es acorde con el tipo de texto del corpus (conversación de persona a persona): los adjetivos más objetivos son raros (por ejemplo, no se ha hallado ningún caso de POSSIBLE ni de PROBABLE, cinco de LIKELY y tres de EVIDENT), mientras que SURE, que pertenece al Grado 1 de subjetividad, es muy frecuente, con polaridad tanto afirmativa como negativa. Este adjetivo, al igual que el adverbio derivado SURELY, realiza preferentemente las estrategias de *persuasión* y *expresión de acuerdo*; hemos visto que la *persuasión* conlleva con frecuencia la pérdida del valor de probabilidad ("He's certainly a fool...") pero con SURE este valor no se suele perder.

Asimismo, hemos de destacar que CERTAIN se asemeja al adverbio derivado CERTAINLY en la proporción con que realiza la estrategia de

persuasión; ahora bien, todos los casos de CERTAIN presentan conservación de la probabilidad, lo que supone una diferencia importante. Esta disparidad es mucho menos perceptible en OBVIOUS y OBVIOUSLY, un par análogo de expresiones que también suelen realizar la *persuasión*.

E. SUSTANTIVOS

FEELING - 10 casos:

-Cortesía:

- 3 - tacto
- 2 - interés por el oyente
- 2 - suavización del desacuerdo
- 1 - modestia
- 1 - autoprotección
- 1 - suavización de directivas

-Orientación:

- 5 - ambigua
- 4 - contenido
- 1 - oyente

GUESS - 2 casos:

-Cortesía:

- 1 - tacto

-Orientación:

- 1 - contenido

HOPE - 2 casos:

-Cortesía:

- 2 - creencia educada

-Orientación:

- 2 - contenido

IMAGINATION - 1 caso:

-Cortesía:

- 1 - respeto a las ideas del oyente

-Orientación:

- 1 - contenido

THOUGHT - 2 casos:

- Cortesía:
 - 2 - suavización del desacuerdo
- Orientación:
 - 1 - contenido
 - 1 - ambigua

SUGGESTION - 1 caso:

- Cortesía:
 - 1 - suavización del desacuerdo
- Orientación:
 - 1 - contenido

UNDERSTANDING - 1 caso:

- Cortesía:
 - 1 - tacto
- Orientación:
 - 1 - ambigua

Comentarios a los sustantivos

Los sustantivos epistémicos en los textos de análisis presentan globalmente una subjetividad mucho mayor que los adjetivos: todos ellos pertenecen al Grado 1, y se refieren a un acto de habla o a un estado mental del hablante, mientras que no se han encontrado casos de POSSIBILITY, PROBABILITY o CERTAINTY. Es significativo que el sustantivo más común sea, con mucha diferencia, FEELING. Estos sustantivos realizan estrategias de cortesía variadas, que normalmente disminuyen el compromiso del hablante. No se han encontrado casos que no realicen estrategia de cortesía, y sin embargo predomina la orientación hacia el contenido.

F. OBSERVACIONES FINALES A LA PRAGMÁTICA DE LAS EXPRESIONES EPISTÉMICAS

Los datos cuantitativos expuestos a lo largo de este apartado y los comentarios parciales correspondientes a los tipos sintácticos de expresiones epistémicas nos permiten realizar las siguientes observaciones finales:

F1) Las expresiones de grado de probabilidad y subjetividad intermedios (los verbos auxiliares en general, y algunos adverbios como PROBABLY y PRESUMABLY) presentan orientación hacia el contenido con mayor frecuencia que las expresiones de los valores extremos de probabilidad (PERHAPS/CERTAINLY) y de subjetividad (I THINK/IT'S OBVIOUS). Asimismo, las expresiones de los valores extremos realizan estrategias de cortesía en una proporción más elevada de los casos.

F2) La desemantización parece mayor en las expresiones epistémicas más comunes que en las más escasas de significado similar, en el sentido de que: 1) pierden el valor de probabilidad con más frecuencia; 2) realizan estrategias de cortesía en una proporción más elevada; 3) desde el punto de vista pragmático son más versátiles, al realizar estrategias de cortesía más variadas. Esta desemantización correlativa a la frecuencia se puede ver si se comparan los resultados de cada una de las expresiones de los tríos y pares que siguen (donde las expresiones están ordenadas de mayor a menor frecuencia), cuyos miembros tienen la misma categoría sintáctica y

características semánticas muy similares:

- a. SEEM - APPEAR - PURPORT;
- b. THINK - SUPPOSE - BELIEVE;
- c. MAY - MIGHT - COULD;
- d. PERHAPS - MAYBE - POSSIBLY;
- e. OBVIOUSLY - CLEARLY;
- f. PROBABLY - PRESUMABLY;
- g. CERTAINLY - SURELY.

F3) En la frecuencia relativa de las distintas expresiones se nota el estilo coloquial de los textos: las expresiones subjetivas predominan sobre las objetivas, lo cual es especialmente notorio en el caso de los sustantivos. Al respecto, es también digno de mención el elevado número de casos de THINK (y en menor grado de SEEM y SUPPOSE), que contrasta con la escasez de verbos que se refieren al acto de habla como BET, GUESS, SUGGEST y otros de los que no se ha encontrado ningún caso (CLAIM, CONJECTURE, HYPOTHESIZE).

5.3. RESULTADOS DE LA COMPUTACIÓN DE LOS RASGOS INDIVIDUALES

En este apartado se describirán los datos cuantitativos correspondientes a casillas individuales de la base de datos que tienen interés por sí mismos: a este respecto, la información más valiosa corresponde al número de ocasiones en que aparece cada expresión, así como a los rasgos sintácticos y semánticos de las expresiones epistémicas. Es más dudoso el interés de la frecuencia relativa de la mayoría de rasgos pragmáticos y contextuales, tales como el tiempo de la proposición pasado o presente, la deseabilidad o los reforzadores y atenuadores; sí tienen importancia, en cambio, los datos referentes a las combinaciones de expresiones epistémicas, que nos permiten observar las posibilidades combinatorias que pueden darse en la misma cláusula, así como la frecuencia de cada una de estas combinaciones. También es indudable el valor de los datos cuantitativos acerca de la cortesía y la orientación en relación con los demás rasgos pragmáticos y con los contextuales, como veremos en el Apartado 5.3.

A continuación exponemos los resultados de los rasgos individuales sintácticos y semánticos. Las observaciones sobre cada uno de estos rasgos se recogerán en un comentario al final de la exposición correspondiente a cada casilla.

Ante estos resultados se puede observar fácilmente el predominio de

las expresiones subjetivas, que se demuestra mediante los siguientes hechos:

A. FRECUENCIA DE LAS EXPRESIONES POR GRUPOS SINTÁCTICOS

Fig. 3 recoge de forma gráfica la distribución de las expresiones epistémicas por tipos sintácticos en los textos de conversación del London Lund.

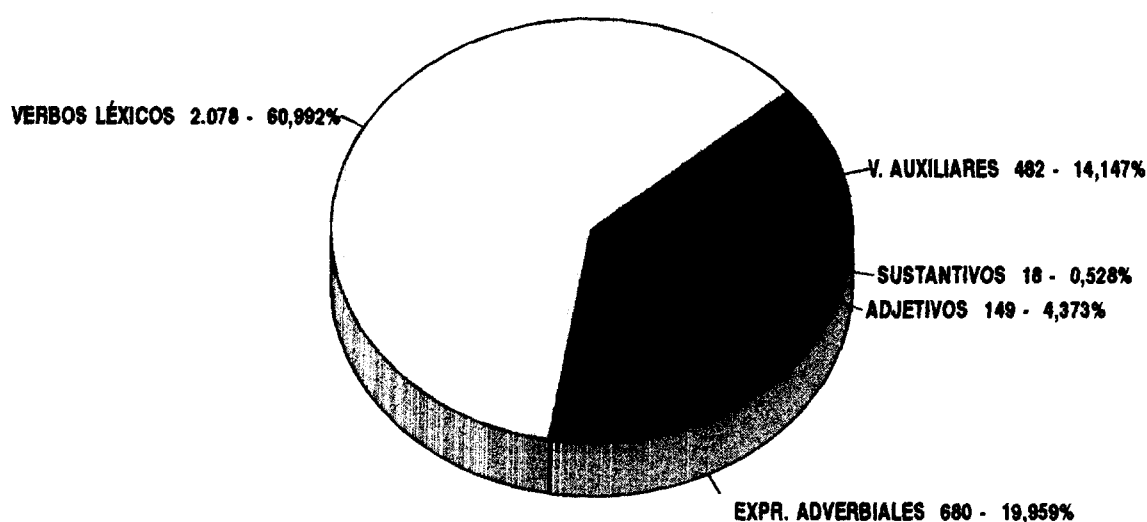
verbos léxicos	2.078
exp. adverbiales	680
verbos auxiliares	472
adjetivos	149
sustantivos	18
TOTAL	3.407

El tipo sintáctico más frecuente en los textos de conversación analizados es, con mucha diferencia, el verbo léxico, lo que se debe al predominio de las expresiones subjetivas (en especial de THINK) ya descrito anteriormente. La frecuencia de las expresiones adverbiales y los verbos auxiliares es intermedia.

Por su parte, los adjetivos y sustantivos son escasos, lo cual se debe a la escasez generalizada de las expresiones objetivas; no obstante, debemos recordar que estos dos tipos sintácticos parecen poco comunes en la lengua inglesa, independientemente del tipo de texto, si se comparan con los otros tres. En este punto debemos mencionar los trabajos de Nuyts (1993, 1994),

Fig. 3

DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPRESIONES EPISTÉMICAS POR TIPOS SINTÁCTICOS



Número de expresiones y porcentaje

TIPOS SINTÁCTICOS	NÚMERO DE EXPRESIONES	PORCENTAJE
Verbos auxiliares	482	14,147%
Verbos léxicos	2.078	60,992%
Expresiones adverbiales	680	19,959%
Adjetivos	149	4,373%
Sustantivos	18	0,528%

dónde se caracterizan los diversos tipos sintácticos de expresiones epistémicas en holandés sobre la base de los resultados de un corpus que abarca textos de diversos géneros; por ejemplo en todos los géneros la expresión *waarschijnlijk* ("probable(mente)") es notablemente más común como adverbio que como adjetivo. La tendencia a la objetividad inherente a algunos de estos géneros, como los artículos científicos, sugiere que la diferencia entre ambos tipos sintácticos de expresiones no se limita a la subjetividad. Nuyts propone varias diferencias; aquí sólo mencionaremos una de ellas, el mayor realce que otorgan los adjetivos a la modalidad epistémica respecto a los adverbios (Nuyts 1994:24-37): la construcción con adjetivos epistémicos se asemeja a una variante hendida respecto a la construcción con adverbios, y debemos recordar que las cláusulas hendidas focalizan el elemento adelantado. Esta observación sobre el holandés puede aplicarse al inglés, como lo demuestra el contraste entre los dos pares que siguen (la focalización de la modalidad epistémica es mayor en los ejemplos que llevan la *a*):

(875) He **probably** goes to the pub every evening.

(875a) It's **probable** that he goes to the pub every evening.

(876) **Surely** he's capable of lifting few pieces of furniture.

(876a) I'm **sure** he's capable of lifting few pieces of furniture.

La escasez de adjetivos epistémicos en los textos de análisis parece corresponder, pues, a la escasez general de este tipo de expresiones, debida a su especialización para realzar la modalidad epistémica.

B. FRECUENCIA DE LAS EXPRESIONES POR GRADOS DE PROBABILIDAD

La distribución de las expresiones epistémicas por grados de probabilidad se recoge de forma gráfica en Fig. 4.

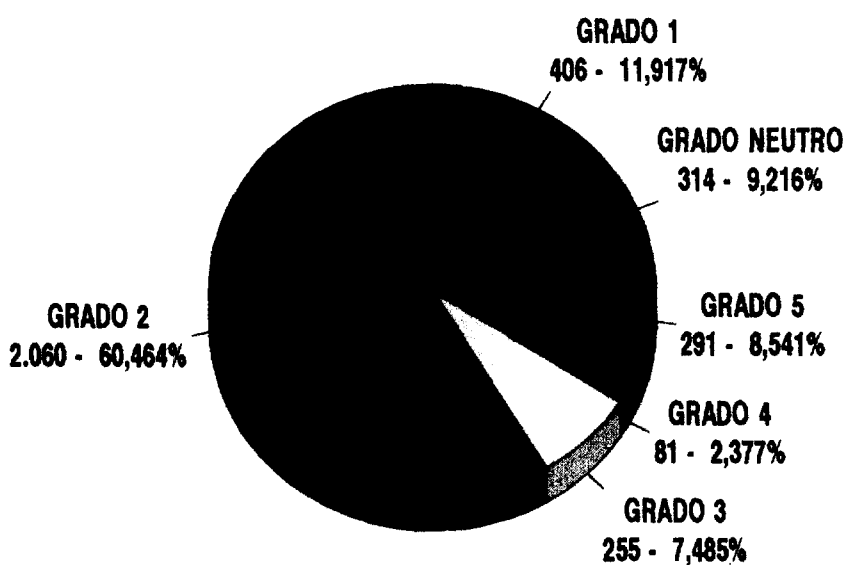
Grado 1	406
Grado 2	2.060
Grado 3	255
Grado 4	81
Grado 5	291
Grado neutro	314

Como puede verse en la tabla anterior, las expresiones más comunes son las del Grado 2, lo que puede explicarse teniendo en cuenta que en este grado se incluyen un gran número de verbos léxicos (entre ellos THINK, SUPPOSE y SEEM), así como el adverbio PROBABLY, cuyo número de casos es también muy elevado. Podríamos afirmar que en los textos analizados el Grado 2 es el "no marcado": el hablante expresa cierta inclinación hacia la verdad de la proposición, pero su compromiso queda notablemente disminuido.

Las expresiones de los Grados 1 y neutro son también bastante frecuentes; les siguen las del Grado 5, las cuales, como hemos visto en 2.3.2., no aminoran el compromiso del hablante hacia la verdad de la proposición. Las expresiones menos frecuentes son las correspondientes a los Grados 3 y 4, que indican probabilidad relativamente fuerte. Entre ellas destacan varios

Fig. 4

DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPRESIONES EPISTÉMICAS POR GRADOS DE PROBABILIDAD



Número de expresiones y porcentaje

GRADO DE PROBABILIDAD	NÚMERO DE EXPRESIONES	PORCENTAJE
Grado 1	406	11,917%
Grado 2	2.060	60,464%
Grado 3	255	7,485%
Grado 4	81	2,377%
Grado 5	291	8,541%
Grado Neutro	314	9,216%

verbos auxiliares (HAVE (GOT) TO, MUST, WILL, WOULD).

C. FRECUENCIA DE LAS EXPRESIONES POR GRADOS DE SUBJETIVIDAD

Grado 1	1.979		
Grado 2	624		
		Grado 2a	205
		Grado 2b	257
		Grado 2c	162
Grado 3	758		
		Grado 3a	170
		Grado 3b	203
		Grado 3c	146
		Grado 3d	239
Grado 4	46		

La alta frecuencia de las expresiones del Grado 1, frente a la baja frecuencia de expresiones del Grado 4, es correlativa al gran número de verbos léxicos que expresan un estado mental del hablante (THINK, SUPPOSE)... y a la escasez de adjetivos y sustantivos de probabilidad objetiva, así como de verbos con fuerte matiz deductivo (CALCULATE, CONCLUDE, DEDUCE, HYPOTHESIZE...), cuyo carácter formal contrasta con el carácter coloquial de los textos objeto de análisis.

D. FRECUENCIA DE LAS EXPRESIONES DEDUCTIVAS Y PREDICTIVAS

Deductivas	596
Predictivas	147

Las expresiones deductivas y predictivas no son especialmente

frecuentes en los textos analizados, lo cual es comprensible si tenemos en cuenta los siguientes hechos:

- a) las expresiones deductivas tienen un grado de objetividad alto, al indicar que el juicio epistémico está basado en pruebas inmediatas o accesibles para el oyente;
- b) las expresiones predictivas se refieren comúnmente al futuro, por lo cual han quedado excluidas en muchos casos.

E. EXPRESIONES DE ACTO Y DE ESTADO

Expresiones de estado	2.234
Expresiones de acto	17

Ante esta desproporción entre ambos tipos de expresiones recordamos la distinción de Biber (1988:102 y 1989:8) entre los "public verbs" y "private verbs" (términos adoptados de Quirk et al. (1985:1181-1182), y su afirmación de que los "private verbs", (constituidos en su mayoría por expresiones de estado, aparte de unos pocos de acto como CONCLUDE, ESTIMATE y GUESS) son frecuentes en aquellos tipos de texto donde la importancia de la interacción entre los participantes es relativamente importante frente a la información, como es el caso de la conversación de persona a persona. Una postura similar es la de Nuyts (1994, Cap.3), que insiste en la capacidad de estos verbos de estado para mitigar la verdad de la proposición y de este modo realizar estrategias de cortesía (lo cual concuerda con los datos

cuantitativos de nuestro Apdo. 5.2.). En cambio los "public verbs", entre los que se encuentran verbos de acto (GRANT, INSIST y SUGGEST), pero ninguno de estado, son más frecuentes en tipos de texto donde el hablante necesita especificar el acto de habla, como en los procedimientos judiciales.

F. EXPRESIONES CON VALORES SEMÁNTICOS ADICIONALES

valor emotivo adicional	43
metáfora de acción	13
metáfora de objeto o entidad	82
imaginación	24
apariencia	355

Dentro de estas expresiones, las más comunes son aquéllas que han sufrido metaforización de la apariencia sensorial a la apariencia del valor de verdad de un juicio epistémico: en este grupo se encuadran los verbos APPEAR, PURPORT, SEEM y SOUND, así como los adverbios APPARENTLY y SEEMINGLY (de este último no se ha encontrado ningún caso).

G. AMBIGÜEDAD Y FUSIÓN

ambigüedad	11
fusión	26

Como se puede observar, los casos de ambigüedad y fusión son poco frecuentes. Añadiremos que las categoría sintáctica de la expresión epistémica es siempre un verbo modal cuando hay ambigüedad; en la fusión, la expresión

es un verbo modal en 19 casos; de los restantes, tres corresponden al participio SUPPOSED (clasificado como adjetivo) y cuatro a los adverbios POSSIBLY, PERHAPS y MAYBE, los cuales, como hemos visto en 2.3.7., pueden presentar fusión de modalidades epistémica y dinámica, al igual que el verbo modal MAY.

H. EXPRESIONES EPISTÉMICAS COEXISTENTES

A diferencia de los demás rasgos analizados en este apartado, éste no es sintáctico ni semántico, sino contextual; no obstante, los datos cuantitativos de la coexistencia de expresiones epistémicas en una misma cláusula son de interés para observar el comportamiento de las expresiones.

A continuación exponemos una taxonomía donde se listan las combinaciones de expresiones epistémicas que se han hallado para cada expresión, así como el número de casos de cada una de ellas. También hemos recogido la coexistencia con expresiones epistémicas referidas a cláusulas con contenido proposicional igual o similar y polaridad contraria ("They **must** be happy, but I **may** well be wrong"); en este caso, las expresiones coexistentes aparecerán entre paréntesis. Recordemos que en la base de datos elaborada con DATA BASE III PLUS se han destinado tres casillas a la coexistencia, de forma que se pueden recoger 1, 2, 3 ó 4 expresiones epistémicas coexistentes en una cláusula dada. Para mayor claridad expositiva, las expresiones epistémicas que se combinan con una expresión dada se

exponen ordenadamente por grados de probabilidad, y los distintos grados de probabilidad van separados por un espacio. Una vez expuestos los resultados cuantitativos, se hará un comentario sobre ellos.

GRADO NEUTRO DE PROBABILIDAD

	(not know) - 1
-NOT KNOW	
perhaps - 7	-WAS WONDERING
(perhaps) - 1	feeling - 1
possibly - 1	
may - 3	-AM WONDERING
maybe - 1	think - 1
might - 5	
(might) - 1	-HAVE NO IDEA
could - 1	not know - 1
think - 5	
should think - 2	
should have thought - 1	
guess - 1	
suppose - 4	
feel - 1	
seem - 5	
look - 2	
suspect - 1	
probably - 4	
imagination - 1	
must - 1	
certainly - 1	
(certainly) - 1	
have no idea - 1	
(wonder) - 1	
-WONDER	
seem - 1	
suppose - 1	

GRADO 1 DE PROBABILIDAD

-COULD
conceivably - 1
suppose - 2
think - 3
(think) - 1
seem - 1
suppose - 2
sound - 1
(thought) - 1
presumably - 2
probably - 1
(unlikely) - 1
evident - 1
not know - 1

-COULD SAY
seem - 1

-MAY

(may) - 2
not sure - 3

think - 3
(think) - 5
seem - 1
should say - 1
would say - 1

(sure) - 1

not sure - 3
not know - 3

-MIGHT

possibly - 2

think - 11
(think) - 4
thought - 3
would think - 1
look - 1
seem - 1
suppose - 1
(hope) - 1
got the idea - 1
as far as I remember - 1
probably - 1
suggestion - 1

certainly - 1
obviously - 1

not know - 5
(not know) - 1

-CONCEIVABLY

could - 1

-PERHAPS

(perhaps) - 2

think - 7
(think) - 1

(presumably) - 1
suppose - 3
feel - 1

will - 1
would - 2

certainly - 1
obviously - 1

not know - 7
(not know) - 1

-MAYBE

should - 2

surely - 1

not know - 1

-POSSIBLY

(possibly) - 2
might - 2

think - 5
(think) - 1
thought - 1

not know - 1

-NOT CERTAIN

thought - 2

-NOT SURE

may - 3
might - 1

think - 5
(think) - 1

GRADO 2 DE PROBABILIDAD

-APPEAR

sure - 1

-ASSUME

presume - 1

must - 1

-BELIEVE

think - 2

-EXPECT

will - 5

-FEEL

(perhaps) - 1

think - 2

look - 1

not know - 1

-FEEL 2

think - 1

-FEELING

was wondering - 1

-GUESS

imagine - 1

must - 1

not know - 1

-WOULD GUESS

must - 1

-HOPE

(might) - 1

think - 1

was thinking - 1

will - 1

-AM HOPING

will - 1

-WAS HOPING

think - 1

-IMAGINE

guess - 1

think - 1

would - 1

-WOULD IMAGINE

think - 1

probably - 1

would - 1

-JUDGE

should think - 1

-PRESUME

assume - 1

-LOOK

might - 1

think - 4

thought - 1

feel - 1

as far as I remember - 1

seem - 1

not know - 2

-SHOULD SAY

may - 1

-WOULD SAY

probably - 1

-WOULD HAVE SAID

should - 1

-SEEM

might - 1
could say - 1

look - 1
sound - 1
suppose - 2
think - 2
as far as I can see - 1
probably - 1

must - 1
will - 1
would - 1

obvious - 2

not know - 5
wonder - 1

-SOUND

could - 1

seem - 1
suppose - 1
plausible - 1
probably - 1
think - 1

must - 1

(certainly) -1

-SUPPOSE

perhaps - 3
might - 1
could - 2

think - 3
should think - 1
sound - 1
seem - 2
probably - 1

must - 8

will - 1
would - 3

clearly - 1
obviously - 1

not know - 4
wonder - 1

-SUPPOSED

thought - 1
come to think of it - 1

-SUSPECT

probably - 1

not know - 1

-THINK

could - 3
(could) - 1
may - 3
(may) - 5
might - 11
(might) - 4
perhaps - 7
(perhaps) - 1
possibly - 5
(possibly) - 1
not sure - 5
(not sure) -1

believe - 2
feel (proceso mental)- 2
feel (pr.relacional) - 1
hope - 1
was hoping - 1
imagine - 1
would imagine - 1
look - 4
seem - 2
sound - 1
suppose - 3
have thought - 1

thought - 1	-WOULD THINK
probably - 24	might - 1
as far as I know - 1	
as far as I remember - 3	-WOULD HAVE THOUGHT
so far as I remember - 1	certainly - 1
likely (adv.) - 1	
should - 1	-HAVE THOUGHT
unlikely - 3	think - 1
not surprised - 1	
	must - 1
must - 13	
will - 2	-WAS THINKING
would - 3	hope - 1
sure - 1	-WOULD SUGGEST
convinced - 1	must - 1
obvious - 2	
	-THOUGHT
definitely - 1	might - 3
obviously - 3	(could) - 1
certainly - 4	possibly - 1
	not certain - 1
not know - 5	
am wondering - 1	think - 1
	look - 1
-SHOULD THINK	supposed - 1
probably - 3	
judge - 1	would - 1
suppose - 1	
will - 1	-COME TO THINK OF IT
must - 1	supposed - 1
would - 1	
can't - 1	-BE BEGINNING TO THINK
	probably - 1
not know - 2	obviously - 1
-SHOULD HAVE THOUGHT	-WOULD SAY
ought to - 1	should - 1
	probably - 1
must - 1	
will - 1	-GOT THE IDEA
	might - 1
not know - 1	

-PRESUMABLY

could - 2
(perhaps) - 1

would - 1

certainly - 1

-PROBABLY

might - 1
could - 1

think - 24
should think - 3
be beginning to think - 1
would imagine - 1
would say - 1
seem - 1
sound - 1
suppose - 1
suspect - 1
should - 1

will - 3
be going to - 1
would - 5
for all I know - 1
sure - 1
definitely - 1
certainly - 2
not know - 4

-AS FAR AS I CAN SEE

seem - 1

sure - 1

certainly - 1

-AS FAR AS I COULD SEE

would say - 1

sure - 1

-AS FAR AS I KNOW

think - 1

-AS FAR AS I REMEMBER

might - 1

think - 3
look - 1

-FOR ALL I KNOW

probably - 1

-SO FAR AS I REMEMBER

think - 1

-LIKELY (ADV.)

think - 1

-OUGHT TO

should have thought - 1

-SHOULD

maybe - 2

would say - 1
would have said - 1
think - 1
probably - 1

sure - 1

-FEELING

was wondering - 1

-IMAGINATION

not know - 1

-UNLIKELY

(could) - 1

think - 3

-PLAUSIBLE

sound - 1

-NOT SURPRISED

might - 1

suggestion - 1

think - 1

surely - 1

GRADO 3 DE PROBABILIDAD**-MUST**

assume - 1

suppose - 8

think - 13

should think - 1

should have thought - 1

have thought - 1

guess - 1

would guess - 1

would suggest - 1

assume - 1

seem - 1

sound - 1

sure - 2

surely - 3

evidently - 1

certainly - 1

not know - 2

-WILL

perhaps - 1

suppose - 1

seem - 1

think - 2

should think - 1

should have thought - 1

hope - 1

expect - 5

probably - 3

sure - 2

obviously - 2

would - 2

bet - 1

-WOULD

perhaps - 2

think - 3

should think - 1

thought - 1

imagine - 1

would imagine - 1

suppose - 3

seem - 1

probably - 5

presumably - 1

will - 2

certain - 1

sure - 1

certainly - 1

-BE GOING TO

probably - 1

obviously - 2

-HAVE GOT TO

obviously - 1

GRADO 4 DE PROBABILIDAD**-CERTAIN**

would - 1

-EVIDENT

could - 1

-OBVIOUS	must - 1
think - 2	would - 2
seem - 2	
-SUPPOSED	can't - 1
thought - 1	surely - 1
	definitely - 1
-SURE	not know - 3
as far as I can see - 1	(not know) - 1
as far as one could see-1	
should - 1	-CLEARLY
probably - 1	suppose - 1
must - 2	
appear - 1	-DEFINITELY
will - 2	think - 1
would - 1	probably - 1
think - 1	certainly - 1
-CONVINCED	
think - 1	-EVIDENTLY
	must - 1
-BET	
will - 1	-SURELY
	maybe - 1
GRADO 5 DE PROBABILIDAD	must - 3
	not surprised - 1
	certainly - 1
-CAN'T	
should think - 1	-OBVIOUSLY
certainly - 1	perhaps - 1
-CERTAINLY	
perhaps - 1	think - 3
	suppose - 1
think - 4	
would have thought - 1	will - 1
(sound) - 1	be going to - 1
presumably - 1	
probably - 2	have got to - 1
as far as I can see - 1	

A la vista de los datos arriba expuestos, se puede deducir fácilmente que la mayor parte de las combinaciones de expresiones epistémicas son, en

menor o mayor grado, armónicas; raros son los casos en que las expresiones coexistentes difieren en más de dos grados de probabilidad:

-las expresiones del Grado neutro suelen coexistir con expresiones de los grados neutro, 1 y 2; asimismo, las expresiones de estos grados en sentido contrario son relativamente frecuentes;

-las expresiones del Grado 1 suelen ir acompañadas por expresiones de los grados neutro, 1 y 2, siendo aún más numerosos los casos de estas expresiones en sentido contrario;

-las expresiones del Grado 2 se dan a menudo junto a expresiones de los Grados neutro 1, 2 y 3; ahora bien, se pueden también ver algunos casos de expresiones coexistentes de los Grados 4 y 5, especialmente con THINK y SUPPOSE, cuya polivalencia pragmática se ha visto en 3.2.. Por otra parte, las expresiones epistémicas en sentido contrario son poco comunes, siendo la excepción más importante los cinco casos de THINK con MAY;

-las expresiones del Grado 3 coexisten sobre todo con expresiones del Grado 2; se han encontrado casos aislados de combinaciones con el Grado 1 (WOULD con PERHAPS en dos ocasiones) y neutro (MUST con NOT KNOW en otras dos ocasiones); las expresiones de este grado no suelen combinarse entre sí, por motivos principalmente sintácticos, al tratarse de verbos modales. Algo más común es la coexistencia con adverbios epistémicos del Grado 5;

-las expresiones que acompañan a las del Grado 4 pertenecen siempre a los Grados 2 y 3; paradójicamente, no se ha hallado ningún caso de

expresión coexistente del Grado 5, lo cual parece deberse a que las expresiones del Grado 4 suelen conservar la probabilidad, y la coexistencia con una expresión del Grado 5 podría producir ambigüedad a este respecto;

-las expresiones del Grado 5 se dan con expresiones de los Grados 2, 3 y 4, aunque también se han encontrado algunas combinaciones con PERHAPS y NOT KNOW.

De entre las combinaciones descritas anteriormente, las menos armónicas son las de expresiones del Grado 5 con expresiones de los Grados neutro, 1 y 2. En estos casos las expresiones epistémicas suelen presentar orientación hacia el oyente o ambigua, y son realizaciones de diversas estrategias de cortesía donde la certeza del hablante que aporta la expresión del Grado 5 contrasta con la mitigación que conlleva la expresión débil:

-el hablante realiza la estrategia de *persuasión*, pero reconoce la limitación de sus conocimientos, lo cual le lleva a admitir otros puntos de vista:

(877) A: the the best **certainly** what Britain did the Second World War was... I mean I **don't know**, I merely repeat what I've read in books, so I **don't really know**, kind of

B: yes

A: can't testify that, but in one very good [te] the British Army was very much better in the Second World War than in the First (2-3, 231-232)

- en (878) el hablante en primer lugar asiente contundentemente; a continuación, dado el carácter comprometido de la información, mitiga este asentimiento, realizando así la estrategia de *tacto*:

(878) A: do you

B: yes

A: think we could remove this woman Bandra on grounds of age?

?: yes

C: yes, **certainly**, yes, I would have thought so (2-6, 1147-1149)

- (879) es un caso de la estrategia *interés por el oyente*, donde el hablante desea enfatizar una verdad favorable al oyente y a la vez evitar la intromisión:

(879) B: yes, I suppose it has

E: wide range as that as an undergraduate, but I **suppose** you **obviously** you've got you've got this range from the two year Beaton course (3-6, 171)

-como hemos visto en 3.4.9, *perhaps* y *certainly* tienen en (880) una fuerza elocutiva muy parecida, expresando concesión, dentro de la estrategia de *persuasión*:

(880) and so the rural poor **perhaps** they they're **certainly** not living in anything like the standard of of Europeans, but everything looks pleasant you know (4-6, 60)

En cambio, cuando las expresiones del Grado 5 de probabilidad van acompañadas por expresiones del Grado 3, la orientación hacia el contenido es más frecuente: estas combinaciones suelen realizar estrategias de cortesía mediante el refuerzo de la verdad de la proposición, pero el hablante expresa a la vez su falta de conocimiento total, lo que sucede en (881), que realiza la *expresión de acuerdo*:

(881) a: no, I only meant that maps must have existed

A: oh, maps **must** have existed, **certainly** (2-3, 72-73)

5.4. ANÁLISIS DE LOS RASGOS DE LA BASE DE DATOS EN RELACIÓN CON LA CORTESÍA Y LA ORIENTACIÓN

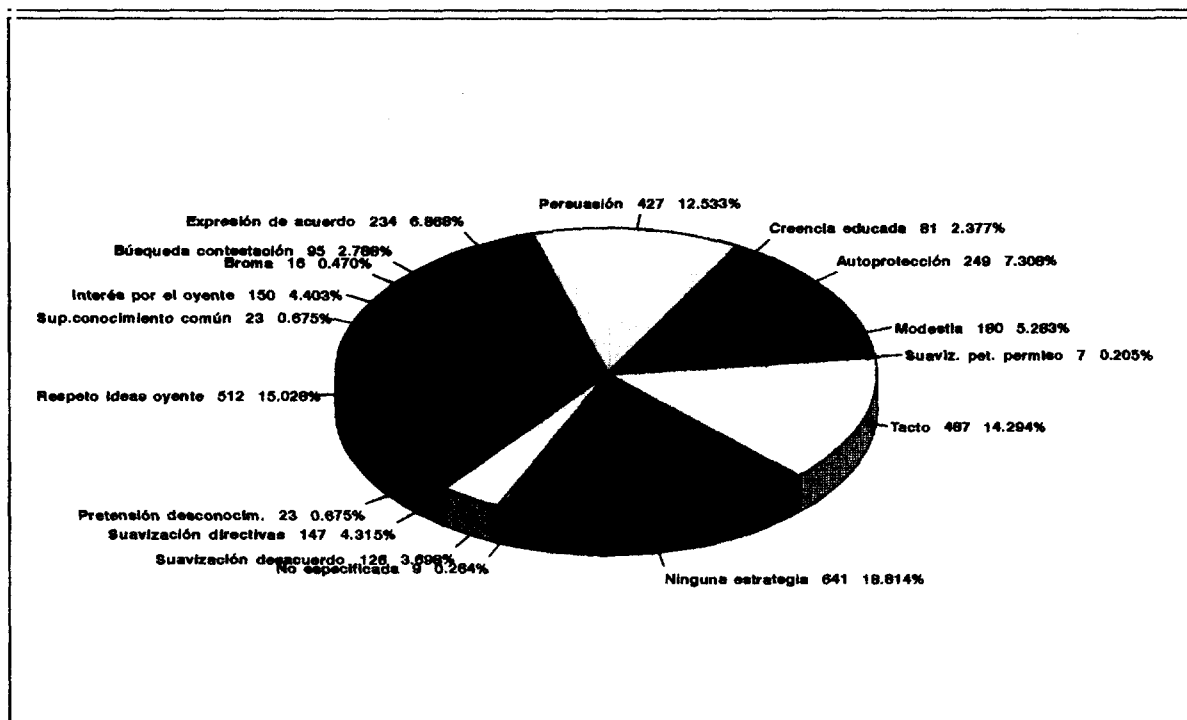
En este apartado se exponen los resultados del cotejo de cada uno de los rasgos analizados en de la base de datos con la cortesía y la orientación (hacia el contenido, hacia el oyente o ambigua) de las expresiones epistémicas correspondientes; este cotejo es de sumo interés para verificar las hipótesis descritas en 1.1. En primer lugar relacionaremos entre sí las dos casillas básicas de este análisis, la cortesía y la orientación, para proceder seguidamente al estudio de la relación entre éstas y las demás, haciéndose la división entre rasgos sintácticos, semánticos, pragmáticos y contextuales. Los resultados cuantitativos más significativos se recogen en tablas incorporadas a este apartados, y los demás figuran en las tablas del Apéndice 1. Al final de este apartado incluiremos algunas observaciones que se derivan de lo expuesto a lo largo del mismo.

El porcentaje de cada una de las estrategias de cortesía que realizan las expresiones epistémicas, así como de los casos donde no se dan estrategias, se recoge en Fig. 5.

A lo largo de la exposición, los términos "alto" ,"bajo", "frecuente", "escaso" o similares, aplicados a un dato cuantitativo, se utilizarán no en sentido absoluto sino en relación con los correspondientes valores medios. Por ejemplo, los verbos auxiliares presentan 9 casos de *modestia* y 8 de

Fig. 5

DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPRESIONES EPISTÉMICAS POR ESTRATEGIAS DE CORTESÍA



Estrategia	Nº de Casos	Porcentaje
Tacto	487	14,294%
Pretensión de desconocimiento	23	0,675%
Modestia	180	5,283%
Autoprotección	249	7,308%
Creencia educada	81	2,377%
Interés por el oyente	150	4,403%
Suposición de conocimiento común	23	0,675%
Broma	16	0,470%
Persuasión	427	12,533%
Expresión de acuerdo	234	6,868%
Respeto a las Ideas del oyente	512	15,028%
Suavización del desacuerdo	126	3,698%
Suavización de directivas	147	4,315%
Suavización de petición de permiso	7	0,205%
Búsqueda de contestación del oyente	95	2,788%
No especificada	9	0,264%
Ninguna estrategia	641	18,814%

suposición de conocimiento común, pero si tenemos en cuenta que el número total de ambas estrategias es 180 y 23, respectivamente, podemos destacar la alta proporción en estos verbos de la *suposición de conocimiento común*, y la baja proporción de la *modestia*.

A. CORTESÍA - ORIENTACIÓN

Tal y como puede verse de forma gráfica en Fig. 6, las estrategias de cortesía presentan las siguientes características en relación con la orientación:

a) Estrategias con alta proporción de orientación hacia el contenido:

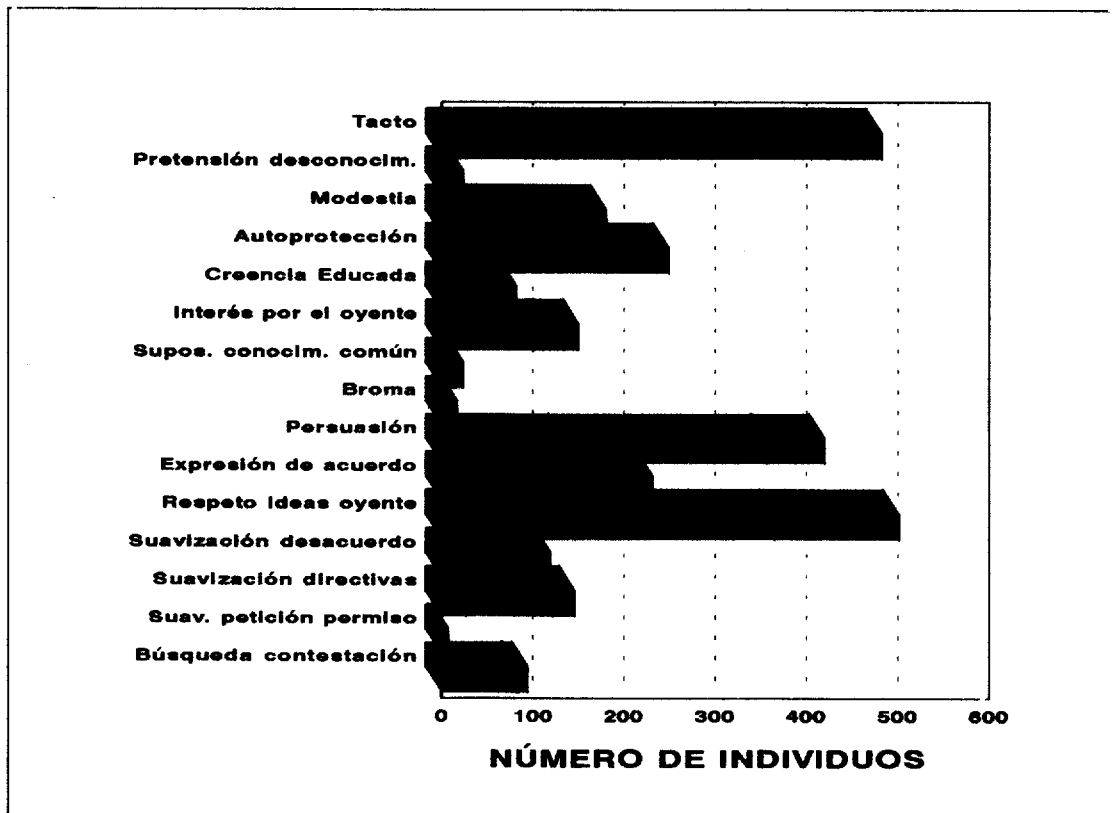
- creencia educada*, con el 100% de los casos (véase 3.3.5);
- expresión del acuerdo*;
- búsqueda de contestación del oyente*;
- suposición de conocimiento común*;
- pretensión de desconocimiento*.

b) Estrategias con alta proporción de orientación hacia el oyente:

- modestia* (algo superior al valor medio);
- autoprotección*;
- persuasión*;
- respeto a las ideas del oyente*;
- suavización de directivas*;
- suavización de petición de permiso*;
- suavización del desacuerdo*.

Fig. 6

RELACIÓN ENTRE CORTESÍA Y ORIENTACIÓN



ORIENTACIÓN

■ HACIA EL CONTENIDO ■ HACIA EL OYENTE ■ AMBIGUA

ORIENTACIÓN	TACTO	PRETENSIÓN DE DESCONOCIMIENTO	MODESTIA	AUTOPROTECCIÓN	CREENCIA EDUCADA	INTERÉS POR EL OYENTE	SUPOSICIÓN DE CONOCIMIENTO COMÚN	BROMA	PERSUASIÓN	EXPRESIÓN DE ACUERDO	RESPECTO DE LAS IDEAS DEL OYENTE	SUAVIZACIÓN DE DESACUERDO	SUAVIZACIÓN DE DIRECTIVAS	SUAVIZACIÓN DE PETICIÓN DE PERMISO	BÚSQUEDA DE CONTESTACIÓN
HACIA EL CONTENIDO															
Número	123	12	20	20	81	62	12	8	134	124	184	30	20	2	82
Porcentaje	35,887	52,174	19,358	28,112	188,888	42,888	52,174	37,588	31,282	52,881	28,313	23,818	17,887	88,318	88,218
HACIA EL OYENTE															
Número	153	4	71	111		54	3	6	222	82	261	57	88	5	2
Porcentaje	31,828	17,281	38,444	44,575		38,888	13,843	37,588	31,881	35,843	58,877	45,238	85,288	71,428	2,185
AMBIGUA															
Número	282	7	81	88		33	8	4	84	25	124	32	24		18
Porcentaje	41,478	38,425	45,888	27,388		22,888	24,783	25,888	14,888	18,884	28,343	25,387	18,327		18,258

c) Estrategias con alta proporción de orientación ambigua:

- tacto*;
- modestia*;
- suposición de conocimiento común*;
- pretensión de desconocimiento*.

d) Estrategias con una configuración de la orientación semejante a los valores medios:

- interés por el oyente*;
- broma*.

B. RASGOS SINTÁCTICOS

B1. TIPO DE EXPRESIÓN SINTÁCTICA / CORTESÍA / ORIENTACIÓN

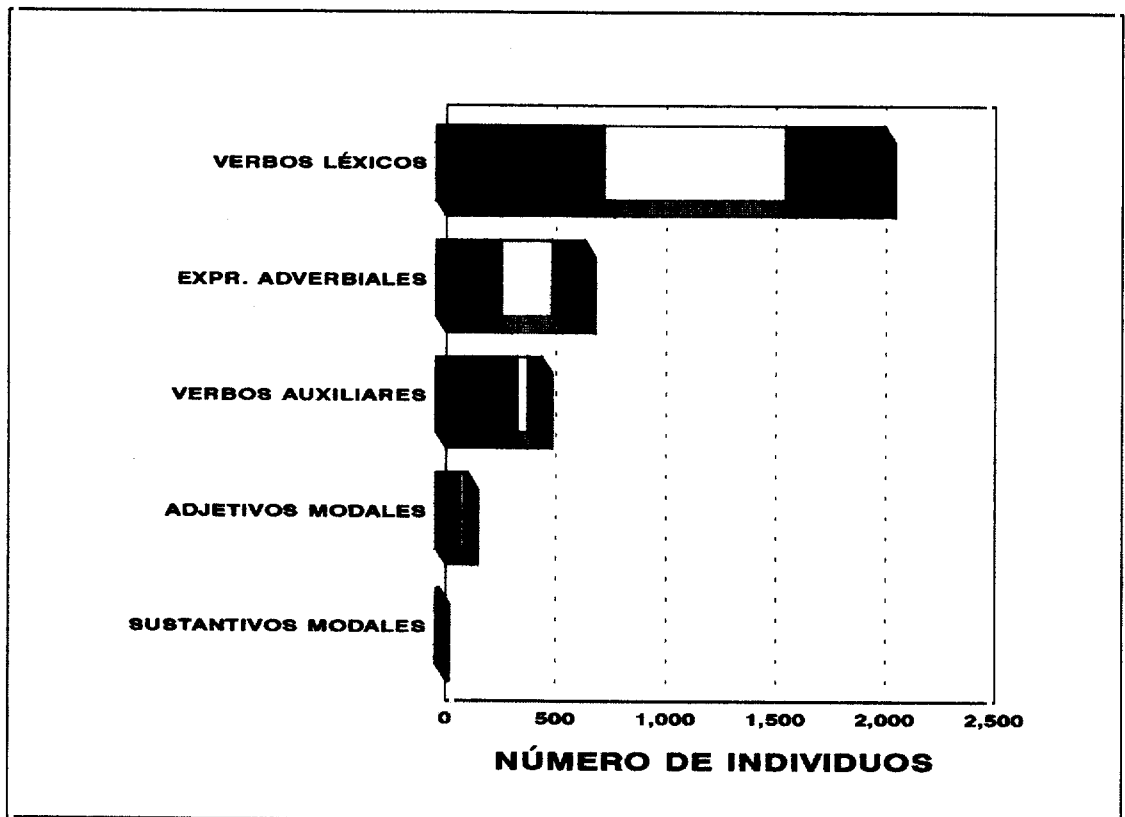
La relación de la orientación con el tipo sintáctico de expresión se recoge en Fig. 7. En cuanto a la cortesía, véase la Tabla 1 del Apéndice 1.

a) Verbos auxiliares: son especialmente frecuentes en las estrategias de cortesía que siguen:

- creencia educada*;
- expresión de acuerdo*;
- interés por el oyente*;
- búsqueda de contestación del oyente*;
- suposición de conocimiento común*.

Fig. 7

RELACIÓN ENTRE ORIENTACIÓN Y TIPO SINTÁCTICO DE EXPRESIÓN



ORIENTACIÓN

■ HACIA EL CONTENIDO □ HACIA EL OYENTE ■ AMBIGUA

ORIENTACIÓN	VERBOS LÉXICOS	EXPRESIONES ADVERBIALES	VERBOS AUXILIARES	ADJETIVOS MODALES	SUSTANTIVOS MODALES
HACIA EL CONTENIDO					
Número	750	294	368	108	10
Porcentaje	36,526	43,235	76,349	73,154	55,556
HACIA EL OYENTE					
Número	828	232	49	19	1
Porcentaje	39,846	34,118	10,166	12,752	5,556
AMBIGUA					
Número	455	150	64	18	7
Porcentaje	21,696	22,059	13,278	12,081	38,889

Sin embargo, son escasos en las siguientes estrategias:

-tacto;

-modestia;

-autoprotección;

-suavización del desacuerdo.

Asimismo, presentan un alto porcentaje de casos donde la expresión epistémica no realiza ninguna estrategia de cortesía.

Como se puede ver en esta distribución de las estrategias, el predominio de la orientación hacia el contenido es claro.

b) Verbos léxicos: son algo más frecuentes que la media en las siguientes estrategias:

-tacto;

-modestia;

-autoprotección;

-respeto a las ideas del oyente;

-suavización del desacuerdo;

-pretensión de desconocimiento (100% de los casos).

En cambio, presentan un porcentaje reducido en las estrategias que siguen:

-creencia educada;

-*persuasión*.

Podemos decir, por tanto, que los verbos léxicos son usuales en las estrategias con alto porcentaje de orientación hacia el oyente o ambigua; no obstante, debemos comentar dos excepciones a esta tendencia general:

-la alta frecuencia de *pretensión de desconocimiento*; esta estrategia siempre se realiza con verbos léxicos de Grado de probabilidad neutro (NOT KNOW, WONDER);

-la baja frecuencia de la *persuasión*, debida a que los verbos léxicos se utilizan mucho más a menudo para disminuir que para aumentar el compromiso del hablante ante la verdad de la proposición; no olvidemos que su Grado de probabilidad suele ser 2, mientras que son escasos en los grados más altos.

Asimismo, podemos observar que las estrategias donde los verbos léxicos son comunes amortiguan un AAI, y para ello se disminuye la asertividad de la preferencia. En este punto creemos conveniente referirnos al análisis que propone Haverkate (1990:35-38) de las locuciones performativas atenuadas como un fenómeno icónico que refleja la expresión de cortesía:

(882) (HAV16) Concluiría que el deporte tiene importantes valores pedagógicos.

(883) (HAV17) Podríamos decir que este punto de vista es bastante conservador.

En estos ejemplos la cláusula subordinada es la que transmite la información;

la cláusula principal comienza con un verbo performativo que especifica el acto verbal. Este verbo crea distancia entre la expresión de la fuerza elocutiva y el contenido proposicional. Entonces se puede afirmar que

(...) el espacio sintáctico correspondiente sirve de instrumento icónico para prevenir que el oyente se vea enfrentado directamente con una determinada expresión lingüística, puesto que ésta va incrustada en una expresión metalingüística. (Haverkate 1990:37)

Esta prevención del enfrentamiento directo mitiga la fuerza de la aserción, con lo cual podemos decir que se produce por motivos de cortesía.

Haverkate indica que "si el hablante no elige el condicional sino el presente de indicativo, produce una locución estrictamente performativa, no atenuada" (1990:37). Nosotros no compartimos esta opinión: es obvio que el condicional aumenta aún más el distanciamiento entre el hablante y el contenido proposicional, pero la construcción subordinada con verbos performativos distancia por sí misma al hablante del contenido proposicional, de forma que queda mitigada la fuerza de la aserción. Esta mitigación se demuestra si comparamos (884-885) con (886-887): en los dos primeros casos la fuerza de la aserción está atenuada, mediante la cualificación de la certeza del hablante:

(884) Concluyo que el deporte tiene importantes valores pedagógicos.

(885) Podemos decir que este punto de vista es bastante conservador.

(886) El deporte tiene importantes valores pedagógicos.

(887) Este punto de vista es bastante conservador.

Creemos que esta iconicidad se puede extender a los verbos que se refieren a un estado mental (BELIEVE, THINK, SUPPOSE...), puesto que también ponen distancia entre la fuerza elocutiva (aserción) y el contenido proposicional, y por tanto tienen un efecto mitigador análogo.

Podemos afirmar, por tanto, que la construcción sintáctica de los verbos léxicos, donde la modalidad epistémica se expresa en la cláusula principal y la proposición modalizada en la cláusula subordinada, refleja icónicamente la distancia entre la fuerza elocutiva y el contenido proposicional. Si consideramos que los verbos léxicos son el tipo sintáctico de expresión que más a menudo realiza estrategias de cortesía, el que está más especializado en estrategias atenuadoras de la fuerza elocutiva y el que más pierde la probabilidad, podemos considerar que la distancia icónica entre la modalidad epistémica y la proposición está estrechamente ligada a la expresión de cortesía.

c) Expresiones adverbiales: en cuanto a las estrategias de cortesía, su proporción es superior a la media en las estrategias del grupo c1), semejante a la media en las incluidas en c2) e inferior en las de c3):

c1) *-persuasión;*

-expresión de acuerdo;

-suavización de directivas;

c2) *-modestia;*

- tacto*;
- autoprotección*;
- interés por el oyente*;
- suavización de petición de permiso*;
- búsqueda de contestación del oyente*;
- suposición de conocimiento común*;
- broma*;

c3) -*creencia educada*;

- respeto a las ideas del oyente*;
- suavización del desacuerdo*.

La proporción de expresiones que no realizan ninguna estrategia de cortesía es semejante a la media.

De lo anterior se puede deducir que las expresiones adverbiales son comunes, ante todo, en las estrategias que suelen realizarse mediante un refuerzo de la verdad de la proposición, como es el caso de la *persuasión* y la *expresión de acuerdo*; en cambio, son relativamente escasos en dos estrategias muy frecuentes donde se disminuye la verdad de la proposición, a saber, el *respeto a las ideas del oyente* y la *suavización del desacuerdo*. Por otra parte hemos de destacar la alta proporción de orientación hacia el oyente y ambigua.

d) Adjetivos: son abundantes en la *persuasión* y en la *expresión de acuerdo*, así como en contextos donde no realizan ninguna estrategia de cortesía, y escasos en el *respeto a las ideas del oyente*; por otra parte, predomina la orientación hacia el contenido. Por tanto podemos deducir que a menudo se emplean cuando el hablante desea insistir en la verdad de la proposición aunque su certeza no es total.

e) Sustantivos: son numerosos en las estrategias de *tacto* y *suavización del desacuerdo*. Exceptuando un caso, la orientación es siempre hacia el oyente y ambigua.

C. RASGOS SEMÁNTICOS

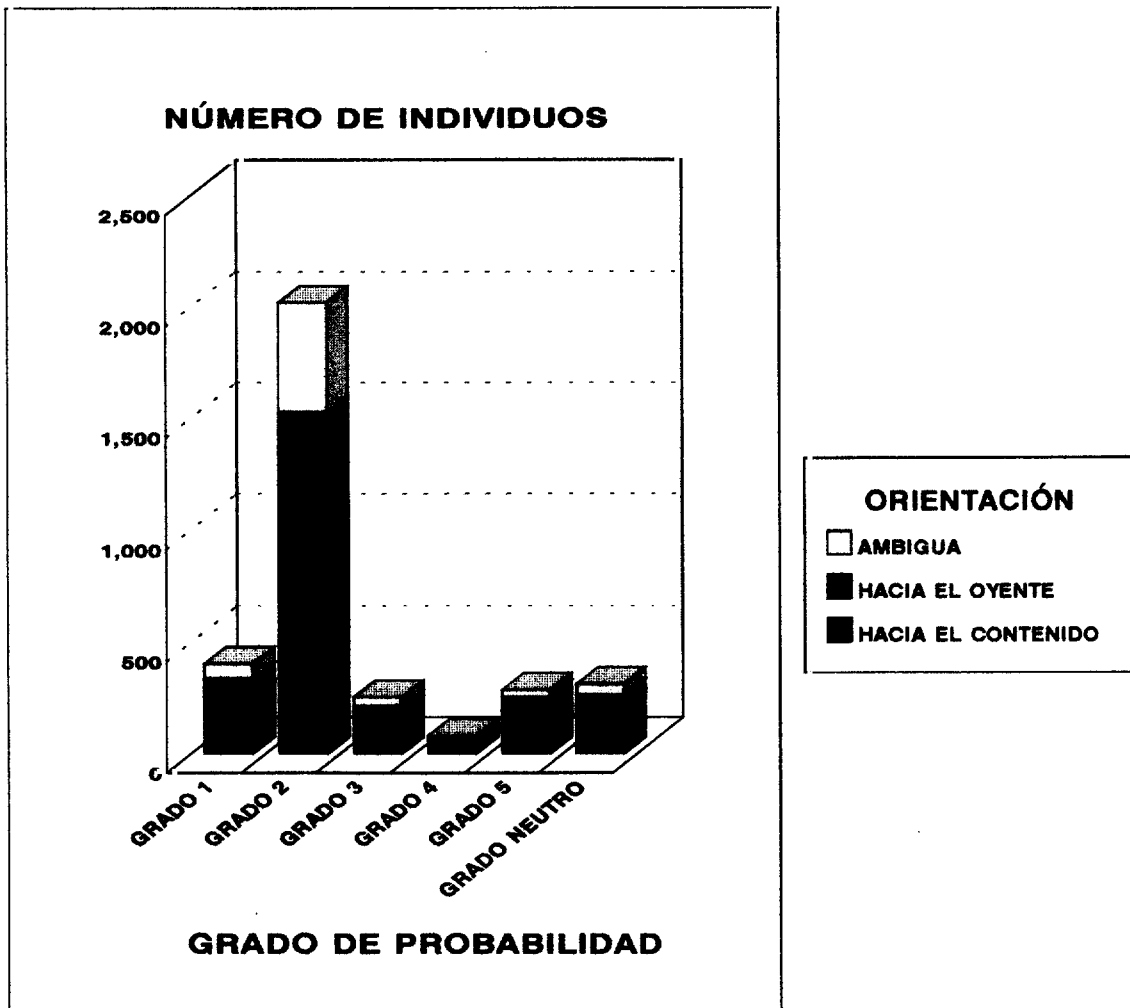
C1) GRADO DE PROBABILIDAD - CORTESÍA - ORIENTACIÓN

Fig. 8 presenta una visión gráfica y una tabla de datos cuantitativos sobre la relación entre grado de probabilidad y orientación. En cuanto a la cortesía, véase la Tabla 2 del Apéndice 1.

a) Grado 1. Se da con relativa frecuencia en la *autoprotección*, así como en los casos donde las expresiones epistémicas no realizan estrategias de cortesía. Destacaremos, además, que su frecuencia en la estrategia de *persuasión* se acerca a la media, debido a su uso en estructuras concesivas. Predomina la conservación de la probabilidad.

Fig. 8

RELACIÓN ENTRE GRADO DE PROBABILIDAD Y ORIENTACIÓN



ORIENTACIÓN	GRADO 1	GRADO 2	GRADO 3	GRADO 4	GRADO 5	GRADO NEUTRO
HACIA EL CONTENIDO						
Número	256	715	189	61	102	217
Porcentaje	63,064	34,709	74,118	75,309	35,052	69,108
HACIA EL OYENTE						
Número	80	815	25	10	153	46
Porcentaje	19,704	39,563	9,804	12,346	52,577	14,650
AMBIGUA						
Número	69	482	40	9	33	51
Porcentaje	16,985	23,863	15,686	11,111	11,340	16,242

- b) Grado 2. Es muy frecuente en el *respeto a las ideas del oyente*, y en menor grado en el *tacto*, la *modestia* y la *suavización de desacuerdo*. Las expresiones de este grado tienden, por tanto, a disminuir el compromiso del hablante con la verdad de la proposición. Son pocos los casos donde no realiza estrategias de cortesía. Es común la pérdida de valor de probabilidad.
- c) Grado 3. Es relativamente frecuente en la *creencia educada* y el *interés por el oyente*, estrategias donde el hablante refuerza la asertividad. En muchas ocasiones no realiza ninguna estrategia de cortesía. Predomina la orientación hacia el contenido. Desde el punto de vista pragmático estas expresiones son, pues, opuestas a las del Grado 2 de probabilidad, en cuanto a cortesía y orientación se refiere.
- d) Grado 4: es común en las estrategias de *creencia educada*, *persuasión* y *expresión de acuerdo*, mientras que es escaso en las demás. La proporción de casos sin estrategias es sensiblemente inferior a la media. La probabilidad se suele conservar. Estas características son idénticas a las de los adjetivos, lo cual es lógico si tenemos en cuenta que SURE, que es con mucha diferencia el adjetivo más común, tiene este grado de probabilidad.
- e) Grado 5. Es frecuente en las estrategias de *persuasión* y *expresión de acuerdo* y, más relativamente, en la de *interés por el oyente*. Es muy escaso en las estrategias de *tacto* y *modestia*. Predomina la pérdida de la probabilidad.

f) Grado neutro. Aparte de realizar todos los casos de *pretensión de desconocimiento*, es común en las estrategias de *tacto*, *búsqueda de contestación del oyente* y *suavización del desacuerdo*, así como cuando no se realiza ninguna estrategia. Es raro, en cambio, en la *creencia educada*, *persuasión*, *expresión de acuerdo* y *respeto a las ideas del oyente*. Predomina la conservación de la probabilidad.

C2. GRADO DE SUBJETIVIDAD

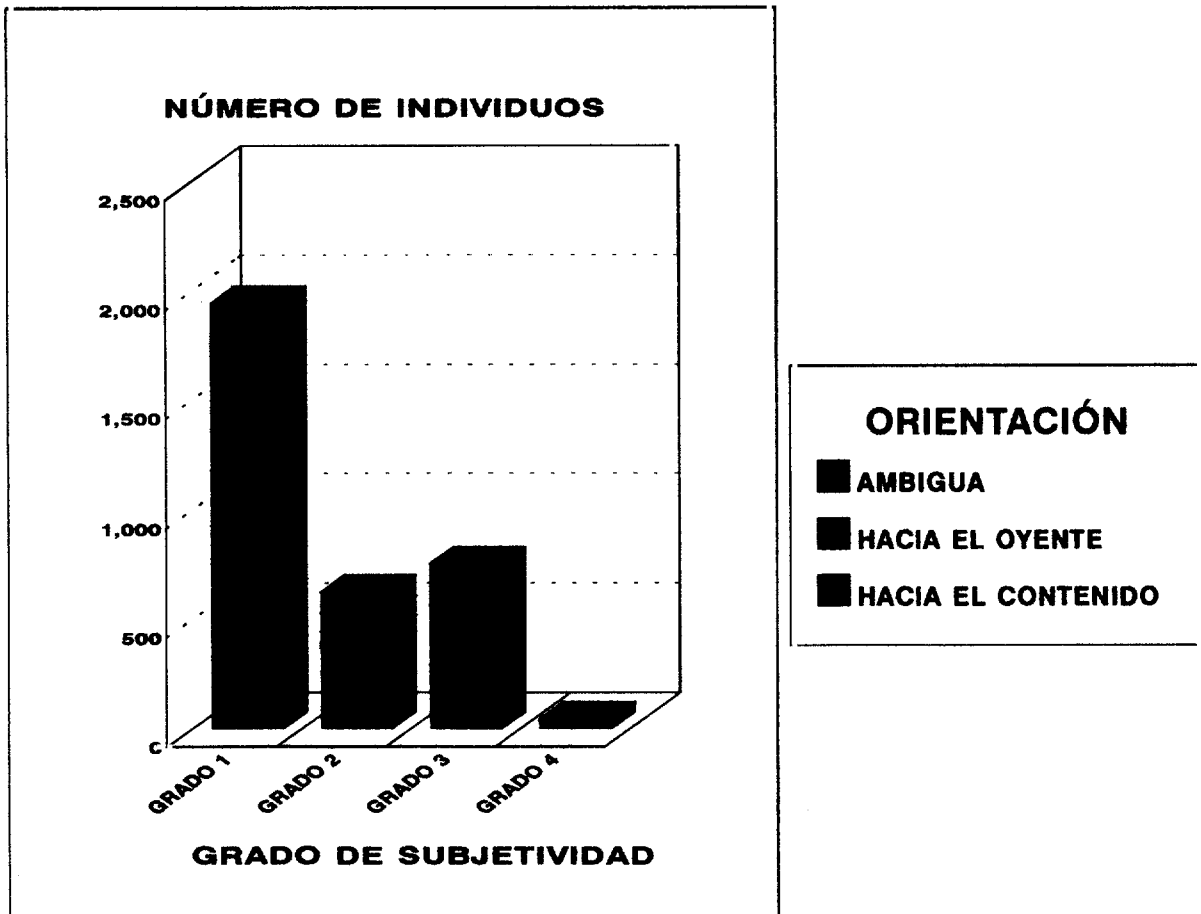
La relación de la orientación con el grado de subjetividad se recoge en Fig. 9. En cuanto a la cortesía, véanse las Tablas 3A, 3B, 3C, 3D y 3E del Apéndice 1.

a) Grado 1. Es común en la *modestia*, el *respeto a las ideas del oyente* y la *suavización de petición de permiso*, y realiza todos los casos de *pretensión de desconocimiento*. El porcentaje de pérdida de probabilidad es ligeramente superior a la media.

b) Grado 2. En todos los subtipos son frecuentes los casos donde la expresión epistémica no realiza ninguna estrategia, y la probabilidad casi siempre se conserva. Son frecuentes en el Grado 2a la *creencia educada* y el *interés por el oyente*; en 2b, la *suavización de directivas* y la *suposición de conocimiento común*; en 2c, el *interés por el oyente*, la *búsqueda de contestación del oyente* y la *suposición de conocimiento común*.

Fig. 9

RELACIÓN ENTRE GRADO DE SUBJETIVIDAD Y ORIENTACIÓN



ORIENTACIÓN	GRADO 1	GRADO 2	GRADO 3	GRADO 4
HACIA EL CONTENIDO				
Número	778	440	290	32
Porcentaje	39,313	70,513	38,563	69,565
HACIA EL OYENTE				
Número	763	87	273	6
Porcentaje	38,555	13,942	36,354	13,043
AMBIGUA				
Número	403	96	189	6
Porcentaje	20,364	15,385	25,133	13,043

c) Grado 3. Las estrategias que suelen realizar las expresiones dentro de este Grado son muy variables, dependiendo del subtipo. En líneas generales, son frecuentes los casos de *persuasión*, y la pérdida de probabilidad y la ambigüedad son ligeramente superiores a la media. En 3a) es frecuente el *interés por el oyente*; en 3b) destaca la proporción de casos sin estrategia; en 3d), al contrario que en los demás subtipos, predominan el *tacto* y el *interés por el oyente*, siendo escasa la *persuasión*.

d) Grado 4. Es alto el porcentaje de la *persuasión*, así como el de la ausencia de estrategia. La probabilidad casi siempre se conserva, por lo que podemos afirmar que las expresiones de este Grado ponen énfasis en la verdad de la proposición, aunque dan a entender que la certeza no es completa.

C3. VALOR DEDUCTIVO O PREDICTIVO

(Véanse Tablas 4A y 4B del Apéndice 1.)

a) Expresiones deductivas. Son frecuentes en las estrategias de *tacto* y de *persuasión*; en ambas es conveniente justificar la información, en el *tacto* por el compromiso que supone su transmisión y en la *persuasión* para lograr mayor efecto. Estas expresiones también son abundantes en tres estrategias donde el esfuerzo deductivo aumenta la cortesía, dado que demuestra interés por los demás: *creencia educada*, *interés por el oyente* y *suposición de conocimiento común*. La conservación de la probabilidad y la ambigüedad presentan un porcentaje superior al medio.

b) Expresiones predictivas. Abundan, sobre todo, en la *creencia educada* y en la *búsqueda de contestación del oyente*, dos estrategias donde el hablante espera comprobar a corto plazo la verdad de la proposición. La probabilidad se conserva casi siempre.

C4. EXPRESIONES DE ACTO Y DE ESTADO

(Véanse Tablas 5A y 5B del Apéndice 1.)

a) Expresiones de estado. Son frecuentes en las estrategias de *respeto a las ideas del oyente* y *suavización del desacuerdo*, y en menor medida en el *tacto*, la *modestia* y la *autoprotección*. Suponen la totalidad de los casos de *pretensión de desconocimiento*. La probabilidad se pierde en una proporción ligeramente superior a la media.

b) Expresiones de acto. Las únicas expresiones de acto de habla de las que se han hallado casos son BET y GUESS, así como el sustantivo derivado de esta última. Sorprendentemente son más frecuentes en las estrategias de *tacto* que en las de *creencia educada* (5 casos frente a 2); destacaremos además los 4 casos donde no realizan ninguna estrategia. La probabilidad se suele conservar.

C5. EXPRESIONES CON VALORES SEMÁNTICOS ADICIONALES

(Véanse Tablas 6A y 6B del Apéndice 1.)

a) Valor emotivo adicional. Las expresiones con valor emotivo adicional son usuales en la *creencia educada*, lo que es comprensible si se tiene en cuenta que

la proposición cuya verdad se cualifica es, en esta estrategia, favorable para el oyente o una tercera persona (y más raramente para el hablante).

b) Metáfora de acción. Estas expresiones son comunes cuando no realizan estrategias de cortesía, lo cual demuestra que desde el punto de vista pragmático no son polivalentes al modo de THINK, SUPPOSE o BELIEVE. La probabilidad se conserva siempre, excepto en un caso de ambigüedad.

c) Metáfora de objeto. Estas expresiones realizan a menudo estrategias de cortesía; es particularmente alta la proporción de *autoprotección*: el hablante disminuye el compromiso con la verdad de la proposición, aludiendo a las limitaciones de su intuición (FEEL) o de su capacidad comprensiva (UNDERSTAND). En cuanto a la orientación, las proporciones se asemejan a los valores medios.

d) Metáfora de imaginación. Es muy frecuente en las estrategias de *tacto*, *expresión de acuerdo* e *interés por el oyente*. La probabilidad se suele conservar.

e) Metáfora de apariencia. Es común en la estrategia de *tacto*, y en menor medida en las de *creencia educada*, *persuasión* y *respeto a las ideas del oyente*. Es rara en la *suavización de directivas*, *búsqueda de contestación del oyente* y *suavización del desacuerdo*. La orientación ambigua es muy frecuente.

C6. AMBIGÜEDAD Y FUSIÓN

(Véanse Tablas 7A y 7B del Apéndice 1.)

Dado el número limitado de ejemplos de ambigüedad y fusión de que disponemos, destacaremos solamente la elevada proporción de conservación de la probabilidad (no hay un solo caso de pérdida), así como el alto porcentaje de casos de fusión donde la expresión epistémica no forma parte de ninguna estrategia de cortesía.

D. RASGOS PRAGMÁTICOS

D1. DESEABILIDAD

(Véanse Tablas 8A y 8B del Apéndice 1.)

Ante todo señalaremos dos características comunes a los casos de deseabilidad e indeseabilidad para el hablante, al oyente o a una tercera persona:

- baja proporción de expresiones epistémicas que no realizan estrategias de cortesía;
- alta proporción de pérdida de probabilidad, exceptuando los casos en que la verdad de la proposición es deseable para el oyente. Esta excepción es comprensible, porque si el hablante transmite una información favorable al oyente no tiene motivos para mitigar lo que comunica (sólo la posible sensación de intromisión que pueda causar al oyente).

A continuación describiremos la distribución de las estrategias de

cortesía en relación con los distintos tipos de deseabilidad e indeseabilidad.

a) Verdad de la proposición deseable para el hablante. Es frecuente en las estrategias de *modestia*, *creencia educada*, *suavización de directivas* y *suavización de petición de permiso*. En estas dos estrategias, el hablante incita indirectamente al oyente a realizar y permitir, respectivamente, una acción que beneficia al primero.

b) Verdad de la proposición indeseable para el hablante. Es común en la *autoprotección* y *pretensión de desconocimiento*. Debemos destacar también la alta frecuencia de orientación ambigua.

c) Verdad de la proposición deseable para el oyente. Es común en la *creencia educada*, *interés por el oyente* y *suavización de directivas* (que en este caso son consejos).

d) Verdad de la proposición indeseable para el oyente. Es usual en el *tacto*, *búsqueda de contestación del oyente*, *interés por el oyente* y *suavización de directivas*. En estas dos últimas estrategias el hablante comunica al oyente una información desfavorable para éste, a modo de advertencia o consejo. No se ha encontrado ningún caso de *modestia*, y el porcentaje de expresiones que no realizan estrategias es muy reducido.

e) Verdad de la proposición deseable para terceras personas. Abunda en las estrategias de *tacto* y *persuasión*, y en menor medida en la *expresión de acuerdo*; es muy rara en la estrategia de *interés por el oyente*, donde este último es el centro de atención.

f) Verdad de la proposición indeseable para terceras personas. Es común en el *tacto*, así como en la *pretensión de desconocimiento*; es levemente superior a la media en la *persuasión*, *respeto a las ideas del oyente* y *suavización del desacuerdo*. Es escasa en la *modestia* y la *autoprotección*.

D2. PARTICIPANTE PRIVILEGIADO EN EL CONOCIMIENTO DE LA VERDAD DE LA PROPOSICIÓN

(Véanse Tablas 9A y 9B del Apéndice 1.)

a) Hablante. El hablante es con frecuencia el participante privilegiado en las estrategias de *tacto*, *modestia*, *autoprotección* y *pretensión de desconocimiento*, así como en los casos donde las expresiones no realizan ninguna estrategia de cortesía; en cambio, no suele serlo en las estrategias de *expresión de acuerdo* e *interés por el oyente*. La pérdida de la probabilidad y la ambigüedad son relativamente altas.

b) Oyente. El oyente es comúnmente el participante privilegiado en aquellas estrategias donde el hablante no suele serlo: la *expresión de acuerdo* y el *interés por el oyente*, lo cual es comprensible: en la *expresión de acuerdo* el hablante

expresa su aquiescencia (con más o menos reservas) ante lo que dice el oyente, y en el *interés*, el hablante comunica algo que concierne al oyente y que el oyente suele conocer mejor que él ("You *must* be very tired...") La probabilidad se conserva en un número elevado de casos.

c) No existe. La falta de participante privilegiado puede deberse a dos motivos: el conocimiento de todos los participantes es limitado o bien la proposición no admite verificación, porque su verdad o falsedad se presta a interpretaciones subjetivas. Este último motivo es frecuente en las estrategias donde el porcentaje de inexistencia de participante privilegiado es mayor: la *persuasión*, la *expresión de acuerdo*, el *respeto a las ideas del oyente* y la *suavización del desacuerdo*; en estos casos la expresión epistémica pierde su valor de probabilidad. Sin embargo, las proporciones de la conservación o pérdida de probabilidad se mantienen similares a la media, lo cual indica que el número de casos donde los conocimientos del hablante y del oyente son limitados es también significativo.

d) El hablante y el oyente tienen un conocimiento (casi) total de la verdad de la proposición. Esta característica se da con frecuencia en las estrategias de *persuasión* y *expresión de acuerdo*; en el primer caso el hablante no trata de convencer al oyente de la verdad de la proposición modalizada, sino de otra proposición del contexto lingüístico; señalaremos además que no se ha encontrado ningún ejemplo de varias estrategias, donde las más importantes

son la *creencia educada* y la *búsqueda de contestación del oyente*. En todos los casos las expresiones realizan alguna estrategia de cortesía, y la orientación es siempre hacia el contenido excepto en cuatro casos de ambigüedad, donde se puede interpretar que el hablante y el oyente tienen un alto grado de creencia, sin llegar a ser conocimiento.

E. RASGOS CONTEXTUALES

E1. PROCESO DEL VERBO

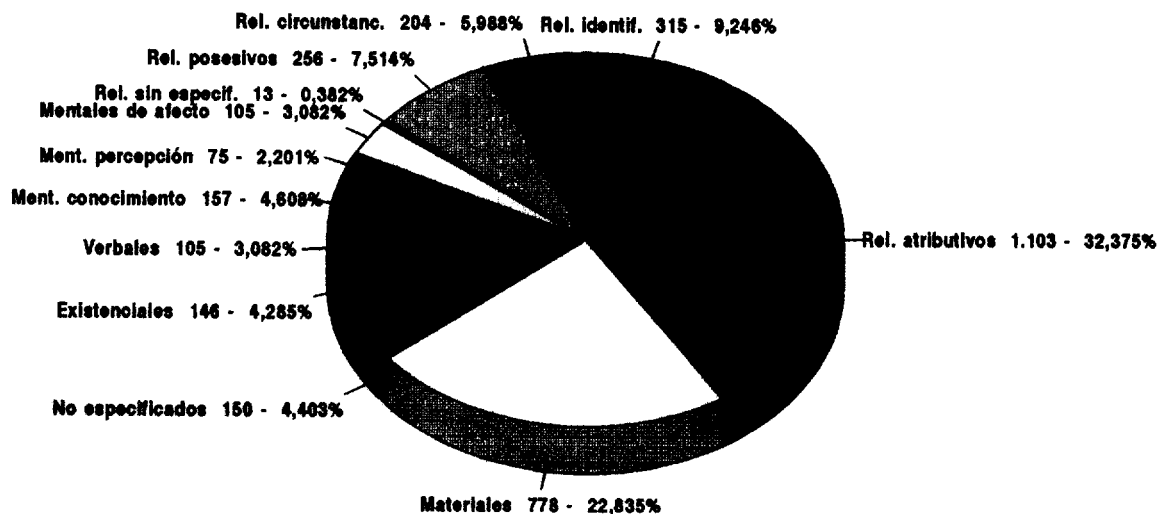
Fig. 10 muestra el porcentaje de los distintos tipos de procesos del verbo en las cláusulas modalizadas; Fig. 11 expone de forma gráfica la relación entre proceso del verbo y orientación. Los datos cuantitativos de la relación entre proceso y cortesía se recogen en las Tablas 10 A y 10B del Apéndice A.

a) Procesos materiales. Son comunes en el *tacto*, la *suavización de directivas*, la *suposición de conocimiento común* y la *pretensión de desconocimiento*, así como en los casos donde no se realizan estrategias de cortesía. Predomina la conservación de la probabilidad.

b) Procesos relacionales atributivos. Son frecuentes en la *persuasión*, *expresión de acuerdo*, *interés por el oyente*, y sobre todo en el *respeto a las ideas del oyente*. Las expresiones suelen realizar estrategias de cortesía, y es frecuente la pérdida del valor de probabilidad.

Fig. 10

TIPOS DE PROCESOS DEL VERBO EN LAS CLÁUSULAS MODALIZADAS

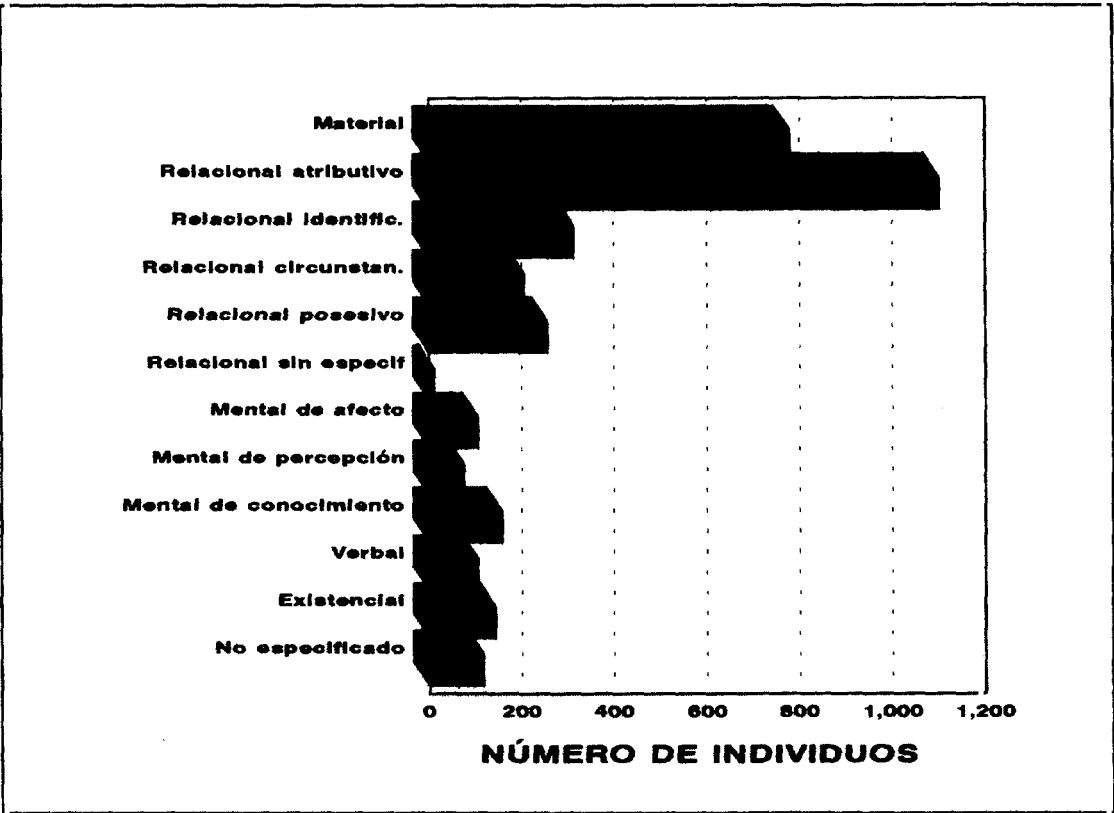


Número de Procesos y porcentaje

TIPOS DE PROCESOS	NÚMERO DE PROCESOS	PORCENTAJE
Materiales	778	22,835%
Relacionales atributivos	1.103	32,375%
Relacionales identificativos	315	9,246%
Relacionales circunstanciales	204	5,988%
Relacionales posesivos	256	7,514%
Relacionales sin especificar	13	0,382%
Mentales de afecto	105	3,082%
Mentales de percepción	75	2,201%
Mentales de conocimiento	157	4,608%
Verbales	105	3,082%
Existenciales	146	4,285%
No especificados	150	4,403%

Fig. 11

RELACIÓN ENTRE PROCESO DEL VERBO Y ORIENTACIÓN



ORIENTACIÓN

■ HACIA EL CONTENIDO ■ HACIA EL OYENTE ■ AMBIGUA

ORIENTACIÓN	MATERIAL	RELACIONAL ATRIBUTIVO	RELACIONAL IDENTIFICATIVO	RELACIONAL CIRCUNSTANCIAL	RELACIONAL POSESIVO	RELACIONAL SIN ESPECIFICAR	MENTAL DE AFECTO	MENTAL DE PERCEPCIÓN	MENTAL DE CONOCIMIENTO	VERBAL	EXISTENCIAL	NO ESPECIFICADO
HACIA EL CONTENIDO												
Número	401	401	188	112	113	8	36	40	60	63	73	62
Porcentaje	51,542	30,365	58,066	54,902	44,141	61,538	33,333	88,333	37,673	60,478	60,000	41,333
HACIA EL OYENTE												
Número	219	476	74	61	82	2	46	19	60	33	44	36
Porcentaje	28,149	43,064	28,492	26,000	32,031	16,306	42,867	26,333	31,847	31,429	30,137	28,333
AMBIGUA												
Número	168	226	56	41	61	1	26	16	48	19	26	18
Porcentaje	20,368	20,369	17,778	20,000	28,928	7,693	28,910	21,333	30,673	18,096	17,123	12,967

c) Procesos relacionales identificativos. Las estrategias se dan en una proporción parecida a la media, destacándose la elevada proporción de casos sin estrategias y de conservación de la probabilidad.

d) Procesos relacionales circunstanciales. Son comunes sobre todo cuando las expresiones no realizan estrategias de cortesía, así como en la estrategia de *modestia*; contrariamente a los procesos relacionales atributivos, son muy escasos en la *persuasión* y el *respeto a las ideas del oyente*. El valor de probabilidad se suele conservar.

e) Procesos relacionales posesivos. Se dan sobre todo en el *tacto* y el *interés por el oyente*, y en menor medida en la *modestia* y la *autoprotección*. La proporción de los distintos tipos de orientación es parecida a la media.

f) Procesos mentales de afecto. Son especialmente frecuentes en la *autoprotección*; también se pueden destacar las estrategias de *tacto*, *creencia educada*, *suavización de directivas* y *suavización de petición de permiso*. Son relativamente escasos en el *respeto a las ideas del oyente*. Predomina la pérdida de la probabilidad.

g) Procesos mentales de percepción. Abundan sobre todo en la *búsqueda de contestación del oyente* y *suposición de conocimiento común*, mientras que escasean en la *modestia* y la *persuasión*. La probabilidad se suele conservar.

- h) Procesos mentales de conocimiento. Estos procesos son frecuentes en las estrategias de *tacto*, *autoprotección* y *suposición de conocimiento común*, y escasean en el *respeto a las ideas del oyente*. La proporción de casos sin estrategias es inferior a la media. Llama la atención la frecuencia de la ambigüedad: estos procesos dificultan la asignación de orientación, es decir, no aclaran si el hablante conoce o no la verdad de la proposición.
- i) Procesos verbales. Se encuentran con relativa frecuencia en la *búsqueda de contestación del oyente* y la *suposición de conocimiento común*. Predomina la conservación de la probabilidad.
- j) Procesos existenciales. Abundan en la *persuasión* y el *respeto a las ideas del oyente* y, curiosamente, en los casos sin estrategias de cortesía, mientras que son escasos en el *tacto* y el *interés por el oyente*. La probabilidad se suele conservar. Esta curiosa caracterización parece deberse a que estos procesos no se utilizan mucho en cláusulas con valores de deseabilidad marcados (recordemos que el sujeto de estas cláusulas no puede ser el hablante ni el oyente).
- k) Procesos sin especificar. Destaca la proporción de *suavización del desacuerdo*, lo que es lógico: el hablante es interrumpido cuando se dispone a expresar un punto de vista distinto al de su interlocutor.

E2. TIEMPO DE LA PROPOSICIÓN

(Véanse Tablas 11A y 11B del Apéndice 1.)

a) Pasado. Su proporción es relativamente alta en las estrategias de *tacto*, *modestia*, *búsqueda de contestación del oyente*, *suposición de conocimiento común* y *pretensión de desconocimiento*, así como en los casos en que las expresiones no realizan ninguna estrategia de cortesía. La probabilidad se conserva en una proporción superior al término medio.

b) Presente. Su porcentaje es alto en el *respeto a las ideas del oyente*, la *suavización de directivas* y la *suavización de petición de permiso*, y en menor grado en la *persuasión*, *interés por el oyente* y *suavización del desacuerdo*; las expresiones suelen realizar alguna estrategia de cortesía, y la orientación hacia el oyente presenta una frecuencia superior a la media.

E3. PARTICIPANTES GENÉRICOS O SITUACIONES GENERALES

(Véanse Tablas 12A y 12B del Apéndice 1.)

Son comunes en las estrategias de *persuasión*, *expresión de acuerdo*, *respeto a las ideas del oyente* y *suavización del desacuerdo*, es decir, en aquéllas donde no hay participante privilegiado: las cláusulas aquí señaladas no suelen tratar de hechos o estados concretos, sino prototípicos, y la proposición entonces no es susceptible de recibir un valor de verdad objetivo. El hablante utiliza la expresión epistémica para atenuar la preferencia, si opta por exponer su opinión tratando de no ser impositivo (lo que ocurre en el *respeto a las*

ideas del oyente y en la *suavización del desacuerdo*) o, menos frecuentemente, para reforzar la proferencia, si desea convencer al hablante de sus ideas (como en la *persuasión* y la *expresión de acuerdo*). Tal como habíamos previsto en 4.3., las expresiones epistémicas realizan en casi todos los casos alguna estrategia de cortesía, y es alta la proporción de orientación hacia el oyente.

E4. MODALIDADES CIRCUNSCRITAS

(Véanse Tablas 13A y 13B del Apéndice 1.)

a) Modalidad deóntica circunscrita. Es muy común en la *suavización de directivas* y *suavización de petición de permiso*, y más relativamente en el *interés por el oyente* y la *autoprotección* (donde el hablante se impone una acción a sí mismo). Son muy pocos los casos sin estrategia de cortesía. La orientación hacia el oyente es muy frecuente.

b) Modalidad dinámica circunscrita. Es común en la *autoprotección*, *creencia educada*, *interés por el oyente*, *suavización de directivas* y *suavización del desacuerdo*; el porqué de esta distribución no parece tan evidente como el de la modalidad deóntica circunscrita; no obstante, se puede observar que en todas estas estrategias el hablante puede referirse a la capacidad de una persona o cosa, con dos motivos principales:

-para mostrarse optimista, como en la *autoprotección* (donde la capacidad suele ser propia), la *creencia educada* y la *suavización del desacuerdo* (donde la capacidad suele ser de una tercera persona) o el *interés por el oyente*

(refiriéndose entonces a alguna capacidad del oyente).

-para sugerir que existe una posibilidad determinada y así incitar al oyente a ponerla en práctica (*suavización de directivas*).

La orientación es con frecuencia hacia el oyente (aunque no tanto como en la modalidad deóntica circunscrita), y la ambigüedad presenta también una proporción superior a la media.

E5. POLARIDAD DE LA CLÁUSULA

(Véanse Tablas 14A y 14B del Apéndice 1.)

La polaridad negativa presenta una proporción superior a la media en la *autoprotección*, la *persuasión* y la *suavización del desacuerdo*. En el primero y último caso, el hablante sabe o cree que el oyente presupone la verdad de una proposición con idéntico contenido y polaridad afirmativa, lo cual explica la mayor frecuencia de polaridad negativa. Más difícil parece explicar las causas de la alta proporción de polaridad negativa en la *persuasión*; es posible que el hablante a menudo contradiga una proposición afirmativa del oyente, como en la *suavización del desacuerdo* pero con la diferencia de que en la *persuasión* el hablante desea imponer sus ideas sobre el oyente, tal como ocurre en (888) y (889).

(888) B: there was an aristocratic elite in the army

A: oh no, definitely, there was there was much

B: but surely not, not an intellectual elite

A: oh, very much an intellectual elite (2-3, 163)

(889) b: it's absolutely crucial; it's much more important than
unloading bloody furniture

a: well, I don't agree; I don't think there's any necessity to see

him as long as you get the result (4-2, 986)

Los casos sin estrategias de cortesía son inferiores a la media, y los porcentajes de la pérdida de probabilidad y orientación ambigua son ligeramente elevados.

E6. CONTRAFACTUALIDAD DE LA CLÁUSULA

(Véanse Tablas 15A y 15B del Apéndice 1.)

Las cláusulas modalizadas contrafactuales son especialmente comunes en la *autoprotección* y la *expresión de acuerdo*; en la primera estrategia el hablante se protege aludiendo a lo que podría haber ocurrido si hubiera actuado de otra manera aparentemente mejor (890), y en la segunda la expresión de acuerdo es una forma de satisfacer la imagen positiva del oyente sin ningún compromiso para el hablante, puesto que la verdad de la proposición ya nunca se comprobará (891). Por otra parte, son frecuentes los casos donde no se dan estrategias de cortesía; también lo es la conservación de la probabilidad.

(890)A: mark you if it had changed direction and if they hadn't cut
a firebreak a firebreak there

B: yes, yes it would probably be much worse

A: it really would have been much more disastrous (1-11, 616)

(891)b: I wouldn't have been without them

a: things that I think would have broken me if I'd had to do
them for any length of time, but were very nice (5-9, 723)

E7. EXPRESIONES EPISTÉMICAS COEXISTENTES O REPETIDAS

(Véanse Tablas 16A a 16 H del Apéndice 1.)

Los casos en que dos o más expresiones epistémicas coexisten en la misma cláusula son frecuentes sobre todo en los Grados de probabilidad 1 y 3, y los Grados 4 y neutro en menor medida, y más escasos en los Grados 2 y 5, es decir, en aquéllos con más proporción de pérdida de probabilidad. Esta distribución es correlativa a un elevado porcentaje de conservación de probabilidad y de casos sin estrategias de cortesía. La proporción global de las estrategias de cortesía es semejante a la media; no obstante, presenta variaciones (relativamente poco importantes) según el grado de probabilidad de las expresiones coexistentes. A continuación ofrecemos una descripción somera de estas variaciones:

- a) Grado 1. La distribución de las estrategias es semejante a la media; hay pocos casos de *interés por el oyente*.
- b) Grado 2. Es frecuente en la *creencia educada* y escaso en la *persuasión*.
- c) Grado 3. La proporción de *interés por el oyente* es superior a la media, mientras que la de *persuasión* es baja.
- d). Grado 4. Debemos destacar la proporción de *autoprotección* y, contrariamente a otras estrategias, la de *persuasión*: en este último caso, el hablante refuerza la cláusula modalizada aunque la certeza no es total.
- e) Grado 5. Abundan la *persuasión* y la *expresión de acuerdo*.
- f) Grado neutro. La coexistencia de expresiones es frecuente en el *tacto*, la *modestia* y la *autoprotección*. Debemos observar también que este grado de

probabilidad se distingue de los demás en que la coexistencia de expresiones epistémicas ocasiona un aumento en el porcentaje de pérdida del valor de probabilidad y ambigüedad.

En cuanto a la **repetición** (es decir, la coexistencia de dos o más casos de la misma expresión), podemos hacer las siguientes observaciones:

- a) Repetición en la cláusula modalizada. Es frecuente sobre todo en la *creencia educada* y la *expresión del acuerdo*, aunque también presenta una proporción superior a la media en la *persuasión* y la *suavización del desacuerdo*.
- b) Repetición en el contexto lingüístico. Es especialmente común en la *persuasión*, aunque también se da en el *tacto*.

Debemos destacar, además, que ambos casos de repetición presentan dos características cuya combinación es infrecuente: baja proporción de casos sin estrategias de cortesía y alta de conservación de la probabilidad. Por tanto, la repetición de la expresión epistémica sirve para poner énfasis en la probabilidad de la verdad de la proposición, pero indicando a su vez que la certeza no es total.

E8. REFORZADORES Y ATENUADORES

(Véanse Tablas 17A y 17B del Apéndice 1.)

- a) Reforzadores solos. Son muy comunes sobre todo en la *persuasión* y la *expresión de acuerdo*, y escasos cuando la cláusula modalizada no realiza

estrategias de cortesía. Es frecuente la pérdida de la probabilidad.

b) Atenuadores solos. Se dan con especial frecuencia en la *suavización de directivas*, y por razones obvias son escasos en estrategias que refuerzan el compromiso del hablante: *creencia educada*, *persuasión*, *expresión de acuerdo* e *interés por el oyente*. La proporción de casos sin estrategias es ligeramente baja, y la de orientación hacia el oyente es ligeramente alta.

c) Reforzadores coexistentes con atenuadores. Destaca su frecuencia en la *suavización del desacuerdo*, donde el hablante pretende a la vez expresar claramente su opinión y respetar la del oyente, aunque sea divergente. La probabilidad con frecuencia se pierde.

E9. MARCADORES DEL DISCURSO

(Véanse Tablas 18A y 18B del Apéndice 1.)

a) YOU KNOW en la cláusula modalizada. Es común sobre todo en la *autoprotección*, *persuasión* y *suavización de directivas*, tres estrategias donde el hablante trata de crear en el oyente una actitud comprensiva ante el contenido. Es raro en la *creencia educada*. Las expresiones epistémicas suelen realizar estrategias de cortesía, y predomina la pérdida de la probabilidad; la ambigüedad presenta también una proporción superior a la media.

b) I MEAN en la cláusula modalizada. Destaca su alta frecuencia en la *autoprotección*, *persuasión* y *respeto a las ideas del oyente*, estrategias donde el

hablante debe dejar claro qué es lo que quiere comunicar (aunque en la primera y la última estrategia lo hace de forma más indirecta). Al igual que con YOU KNOW, la proporción de casos sin estrategias de cortesía es baja, y las de orientación hacia el oyente y ambigüedad son altas.

c) YOU KNOW y I MEAN coexistentes en la cláusula modalizada. Destaca su frecuencia en la *autoprotección*. Predomina la orientación hacia el oyente y ambigua.

d) YOU KNOW en el contexto lingüístico. Es común sobre todo en la estrategia de *tacto*. La proporción de casos sin estrategias de cortesía y la de conservación de la probabilidad son levemente inferiores a la media.

e) I MEAN en el contexto lingüístico. Su distribución en relación con las estrategias de cortesía es semejante a la media, destacándose únicamente el bajo porcentaje en cláusulas modalizadas que no realizan estrategias de cortesía, así como la proporción de pérdida de probabilidad y ambigüedad, superior en ambos casos a las correspondientes a YOU KNOW.

E10. PRUEBAS EXPLÍCITAS

(Véanse Tablas 19A y 19B del Apéndice 1.)

a) Pruebas a favor. Su distribución por estrategias de cortesía es en general semejante a la media, aunque ligeramente superior en el *tacto*, la

autoprotección, la persuasión y el interés por el oyente. La proporción de pérdida de probabilidad es ligeramente alta, lo cual es un indicio de que en los textos analizados las pruebas se utilizan para poner al oyente de parte del hablante, más que por su valor deductivo.

b) Pruebas en contrario. Son relativamente comunes en la *búsqueda de contestación del oyente* y en la *suavización del desacuerdo*. Son raras en la *expresión de acuerdo y el interés por el oyente*, lo que es comprensible porque en estas dos estrategias las pruebas en contrario disminuyen la cortesía que conlleva la estrategia, al poner reparos a una información favorable al oyente. Abundan en las cláusulas modalizadas que no realizan estrategias de cortesía. Contrariamente a lo que sucedía con las pruebas a favor, cuando se dan pruebas en contrario explícitas predomina la conservación de la probabilidad.

E11. PROFERENCIA VERDADERA O FALSA

(Véanse Tablas 20A y 20B del Apéndice 1.)

Cuando el hablante afirma categóricamente la verdad o falsedad de la preferencia modalizada, la expresión epistémica suele conservar la probabilidad. Abundan los casos sin estrategias de cortesía, en especial cuando se indica que la cláusula modalizada es verdadera. Por lo tanto, el cambio de la no factualidad a la factualidad se produce porque el hablante recuerda sus conocimientos, más que por no atreverse al principio a proferir la aserción categórica.

F. OBSERVACIONES FINALES

La observación más destacada que se deduce de lo expuesto a lo largo de este apartado consiste, a nuestro juicio, en la existencia de una estrecha relación entre la orientación y la realización de estrategias de cortesía; es decir, la cortesía no sólo es la causa de que las expresiones epistémicas pierdan su valor de probabilidad o sean ambiguas a este respecto, como anunciábamos en la hipótesis de partida, sino que permite la división en dos grupos esenciales de los rasgos sintácticos, semánticos, pragmáticos y contextuales estudiados a lo largo del trabajo. Estos dos grupos son los siguientes:

F1) Rasgos caracterizados por la pérdida del valor de probabilidad y la ambigüedad, y por la realización de alguna estrategia de cortesía. Son, en mayor o menor grado, los que siguen:

- expresiones sintácticas: verbos léxicos y expresiones adverbiales;
- probabilidad: Grados 2 y 5;
- subjektividad: Grados 1 y 3;
- expresiones de estado;
- valores semánticos adicionales: expresiones de objeto y de apariencia;
- deseabilidad o indeseabilidad de cualquier tipo, excepto la deseabilidad favorable al oyente;
- participante privilegiado múltiple, es decir, conocimiento de la verdad de la proposición por parte del hablante y el oyente;
- presencia de participantes o situaciones genéricos;

- modalidades deóntica y dinámica circunscritas;
- tiempo de la proposición presente;
- procesos relacionales atributivos, mentales de afecto y mentales de conocimiento;
- pruebas a favor de la verdad de la proposición;
- reforzadores y atenuadores, tanto por separado como coexistentes;
- marcadores del discurso (YOU KNOW y I MEAN), por separado o coexistentes, si se encuentran tanto en la cláusula modalizada como en otra cláusula del contexto lingüístico inmediato;
- coexistencia de dos o más expresiones epistémicas, sólo cuando el grado de probabilidad de una de ellas es neutro;
- polaridad negativa.

F2) Rasgos caracterizados por la conservación del valor de probabilidad y el elevado número de casos donde no se realizan estrategias de cortesía.

Son, en mayor o menor grado, los siguientes:

- expresiones sintácticas: verbos auxiliares y adjetivos;
- probabilidad: Grados 1, 3 y neutro;
- subjetividad: Grados 2 y 4;
- valores deductivo y predictivo;
- expresiones de acto;
- valores semánticos adicionales: expresiones de acción;
- ambigüedad y fusión;

- tiempo de la proposición pasado;
- procesos materiales, relacionales identificativos, relacionales circunstanciales, mentales de percepción y existenciales;
- pruebas en contra de la verdad de la proposición;
- coexistencia de dos o más expresiones epistémicas, cuando el Grado de probabilidad de alguna de ellas es 1 y 3;
- contrafactualidad de la cláusula modalizada;
- afirmación categórica posterior de la verdad o falsedad de la preferencia modalizada.

A continuación expondremos los rasgos no encasillables en los grupos anteriores: todos ellos poseen una característica del grupo F1 y otra del grupo F2, excepto el último, cuyos valores de orientación y realización de estrategias de cortesía son medios.

F3) Rasgos caracterizados por la conservación del valor de probabilidad y la realización de alguna estrategia de cortesía:

- expresiones sintácticas: sustantivos;
- expresiones con valor emotivo adicional y de imaginación;
- deseabilidad favorable al oyente;
- el oyente como participante privilegiado en el conocimiento de la verdad de la proposición;
- procesos relacionales posesivos (donde la distribución de la orientación es

semejante a los valores medios) y verbales;

-repetición de la expresión epistémica;

-coexistencia de expresiones epistémicas, cuando el Grado de probabilidad de alguna de ellas es 4.

F4) Rasgo caracterizado por la alta frecuencia de la pérdida de valor de probabilidad y de casos donde no se realizan estrategias de cortesía: el único rasgo que presenta esas características es el del hablante como participante privilegiado en el conocimiento de la verdad de la proposición; esta peculiaridad se debe a la presencia de este rasgo en dos tipos de casos completamente distintos:

-aquéllos en los que el hablante tiene certeza total ante lo que dice, y emplea la expresión únicamente por razones de cortesía, con lo cual la probabilidad se pierde; estos casos dan cuenta de la alta proporción de pérdida de la probabilidad.

-aquéllos en los que el hablante, a pesar de ser el conocedor principal entre los participantes de la conversación, no tiene certeza total; en estos casos con frecuencia se limita a informar sobre una probabilidad, sin realizar ninguna estrategia de cortesía.

F5) Rasgo medio en cuanto a la orientación y la realización de estrategias de cortesía: es la ausencia de participante privilegiado; el motivo de la peculiaridad de este rasgo es análogo a la del rasgo anterior; la falta de

participante privilegiado puede deberse a dos casos:

-las proposiciones no son susceptibles de recibir un valor de verdad objetivo; es el caso de la *persuasión*, el *respeto a las ideas del oyente* (ambas con predominio de pérdida de la probabilidad) y la *expresión de acuerdo* (donde la probabilidad se suele conservar);

-tanto el hablante como los demás participantes tienen relativo desconocimiento de la verdad de la proposición; entonces la expresión epistémica suele expresar únicamente un grado de probabilidad, sin formar parte de una estrategia de cortesía. La orientación es entonces hacia el contenido.

5.5. CARACTERIZACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS DE CORTESÍA **EN RELACIÓN CON LOS DEMÁS RASGOS**

Este apartado consiste en una descripción de las características de las estrategias de cortesía en cuanto a los rasgos recogidos en las demás casillas de la base de DATA BASE III PLUS, es decir, se trabajará con los mismos datos del apartado anterior pero procediendo de forma inversa, de las estrategias a los rasgos. El apartado terminará con dos tablas, dada la conveniencia de presentar la información aquí expuesta de forma esquemática.

La descripción de cada una de las estrategias se ha realizado a partir de los datos cuantitativos recogidos en las tablas que figuran en el Apéndice II; recordemos también que el análisis incluye, como un grupo más, el conjunto de casos de expresiones epistémicas que no realizan ninguna estrategia de cortesía. Al igual que en 5.4., los términos de frecuencia ("frecuente", "común", "escaso"...) se utilizarán en relación con los valores medios. Por ejemplo, una estrategia de cortesía a la que perteneciesen 120 casos, siendo la expresión epistémica un sustantivo en 13 de ellos, se considera que tiene una proporción muy alta de sustantivos, dada la baja cantidad total de éstos, aunque en sentido absoluto el número de verbos auxiliares, verbos léxicos y adverbios sea mayor.

ESTRATEGIAS DE CORTESÍA POSITIVA

A. TACTO

- a) Tipo sintáctico de expresión: predominan los verbos léxicos; los sustantivos son escasos (5), pero su proporción es superior a la media.
- b) Grado de probabilidad: destaca, con mucha diferencia, el Grado 2; el Grado neutro presenta también una alta proporción, mientras que los grados más elevados son muy poco usuales.
- c) Grado de subjetividad: es elevada la proporción del tipo 3b (expresión PROBABLY); el Grado 1 presenta un porcentaje alto; en cuanto a los demás grados, la proporción es baja.
- d) Expresiones deductivas y predictivas: alto porcentaje de expresiones deductivas y bajo de predictivas.
- e) Expresiones de acto y de estado: proporción superior a la media en ambos tipos.
- f) Expresiones con otros valores semánticos: destaca el número de expresiones provenientes de una metáfora de la apariencia sensitiva al juicio epistémico, mientras que no se ha encontrado ninguna expresión con valor emotivo adicional.
- g) Deseabilidad: las cláusulas tienen a menudo la deseabilidad marcada: la verdad de la proposición es indeseable para el hablante y/o el oyente en gran número de casos; para terceras personas, la proposición es con frecuencia deseable o indeseable (en ambos casos la transmisión de la información es

comprometida para el hablante).

- h) Participante privilegiado: es el hablante en muchas ocasiones; las preferencias sin participante privilegiado presentan un porcentaje algo inferior a la media, pero son relativamente numerosas.
- i) Proceso del verbo: destaca la elevada proporción de procesos relacionales posesivos; el porcentaje de procesos materiales, mentales de afecto y verbales es alto, mientras que el de los demás tipos es bajo.
- j) Participantes genéricos o situaciones generales: son escasos.
- k) Modalidades deóntica o dinámica circunscritas: son también escasas, en especial la deóntica.
- l) Tiempo de la proposición: el tiempo pasado presenta una proporción algo superior a la media.
- o) Pruebas explícitas: las pruebas a favor de la verdad de la proposición son frecuentes, mientras que las pruebas en contrario son relativamente escasas.
- p) Reforzadores y atenuadores: los atenuadores son usuales, mientras que los reforzadores no lo son.
- q) Uso de YOU KNOW y I MEAN: YOU KNOW y I MEAN no se dan muy a menudo en la cláusula modalizada; destaca, en cambio, el porcentaje de YOU KNOW en una cláusula próxima del contexto.
- r) Orientación: la conservación del valor de probabilidad es poco frecuente; la pérdida, término medio; la ambigüedad, muy común.

B. PRETENSIÓN DE DESCONOCIMIENTO

- a) Tipo sintáctico de expresión: en todos los casos la expresión es un verbo léxico.
- b) Grado de probabilidad: en todos los casos es neutro, realizado por las expresiones NOT KNOW y WONDER.
- c) Grado de subjetividad: es el Grado 1 en todos los casos.
- d) Expresiones deductivas y predictivas: no se han encontrado.
- e) Expresiones de acto y de estado: la expresión es de estado en todos los casos.
- f) Expresiones con otros valores semánticos: no se han encontrado.
- g) Deseabilidad: la proposición es a menudo indeseable para el hablante y, en menor medida, para el oyente o la tercera persona.
- h) Participante privilegiado: es casi siempre el hablante; no existe en los demás casos (excepto en uno).
- i) Proceso del verbo: es material con mucha frecuencia; el número de procesos relacionales atributivos es también significativo, aunque inferior al término medio.
- j) Participantes genéricos o situaciones generales: son relativamente poco comunes.
- k) Modalidades deóntica o dinámica circunscritas: no se ha encontrado ningún caso.
- l) Tiempo de la proposición: es pasado en una alta proporción.
- o) Pruebas explícitas: son muy comunes, tanto a favor como en contra de la

verdad de la proposición.

p) Reforzadores y atenuadores: los reforzadores son poco frecuentes; los atenuadores presentan una proporción ligeramente superior a la media.

q) Uso de YOU KNOW y I MEAN: no se ha encontrado ejemplos de ninguno de los dos marcadores dentro de la cláusula; en cambio, en el contexto ambos son frecuentes.

r) Orientación: la conservación de la probabilidad es frecuente, así como la ambigüedad, mientras que los casos de pérdida son poco usuales.

C. MODESTIA

a) Tipo sintáctico de expresión: destacan los verbos léxicos, mientras que la proporción de los verbos auxiliares es notoriamente pequeña.

b) Grado de probabilidad: claro predominio del Grado 2; ninguna expresión del Grado 5.

c) Grado de subjetividad: claro predominio del Grado 1; los demás grados tienen un porcentaje inferior al medio, excepto el 3b (PROBABLY).

d) Expresiones deductivas y predictivas: su proporción es baja en ambos casos.

e) Expresiones de acto y de estado: alta proporción de ambos tipos, sobre todo de las expresiones de estado.

f) Expresiones con otros valores semánticos: destaca el número de expresiones procedentes de una metaforización de objeto o entidad a juicio epistémico.

g) Deseabilidad: es alto el porcentaje de cláusulas donde la verdad de la proposición es deseable para el hablante, mientras que los demás casos de

deseabilidad (positiva y negativa) son poco comunes.

h) Participante privilegiado: es el hablante con mucha frecuencia; el oyente lo es en un solo caso.

i) Proceso del verbo: es elevada la proporción de procesos relacionales identificativos y mentales de conocimiento y también, en menor grado, la proporción de procesos materiales.

j) Participantes genéricos o situaciones generales: su proporción es ligeramente baja.

k) Modalidades deóntica o dinámica circunscritas: para las modalidades deóntica y dinámica, la proporción es levemente baja y alta, respectivamente.

l) Tiempo de la proposición: es pasado en un porcentaje notablemente alto.

o) Pruebas explícitas: las pruebas a favor de la proposición son relativamente escasas, mientras que las pruebas en contrario presentan una frecuencia superior al término medio.

p) Reforzadores y atenuadores: ambos tienen un porcentaje ligeramente alto.

q) Uso de YOU KNOW y I MEAN: son escasos en la misma cláusula, pero usuales en el contexto lingüístico, especialmente I MEAN.

r) Orientación: la conservación de la probabilidad es inusual; la pérdida, algo más común que el término medio; la ambigüedad es muy frecuente.

D. AUTOPROTECCIÓN

a) Tipo sintáctico de expresión: la distribución es relativamente similar a los valores medios; la proporción de verbos léxicos y expresiones adverbiales es

algo elevada; la de verbos auxiliares, algo pequeña.

b) Grado de probabilidad: destaca la proporción relativamente alta de los grados inferiores (neutro, 1 y 2) y relativamente baja de los superiores (3, 4 y 5).

c) Grado de subjetividad: es alta la proporción del Grado 2b (MAY y SHOULD), y en menor grado, la proporción de los Grados 1 y 3b (este último formado únicamente por casos de PROBABLY). No se ha encontrado ninguna expresión del Grado 4 de subjetividad.

d) Expresiones deductivas y predictivas: bajo porcentaje de ambos tipos de expresiones, en especial el de las deductivas.

e) Expresiones de acto y de estado: las expresiones de acto son algo más frecuentes que la media; no se ha encontrado ninguna expresión de estado.

f) Expresiones con otros valores semánticos: la proporción de los valores emotivo, de acción y de objeto es relativamente alta; la de apariencia, relativamente baja; no se ha hallado ningún caso de imaginación;

g) Deseabilidad: está con frecuencia orientada al hablante, para quien la verdad de la proposición es indeseable en un porcentaje muy alto, y deseable en un porcentaje algo superior a la media. Respecto al oyente y a la tercera persona, la deseabilidad suele ser neutra.

h) Participante privilegiado: es normalmente el hablante; en los demás casos, la proporción es notablemente inferior al término medio.

i) Proceso del verbo: destaca la alta proporción de procesos mentales de afecto; es superior a la media la proporción de procesos relacionales posesivos

y mentales de conocimiento.

j) Participantes genéricos o situaciones generales: son escasos.

k) Modalidades deóntica o dinámica circunscritas: la frecuencia relativa de ambas es un tanto elevada.

l) Tiempo de la proposición: el presente es ligeramente más común que en el valor medio.

o) Pruebas explícitas: ambos tipos de pruebas son usuales, en especial las pruebas a favor de la verdad de la proposición.

p) Reforzadores y atenuadores: los reforzadores son relativamente escasos; los atenuadores, un poco más frecuentes que la media.

q) Uso de YOU KNOW y I MEAN: dentro de la cláusula modalizada son muy comunes; en el contexto, presentan una proporción algo superior al valor medio.

r) Orientación: la pérdida de la probabilidad es frecuente, y también lo es la ambigüedad; la conservación se produce en un porcentaje notablemente bajo.

E: CREENCIA EDUCADA

Anotaremos en primer lugar que esta estrategia presenta características muy definidas; o lo que es lo mismo, la presencia de numerosos rasgos queda muy por encima o por debajo de los valores medios correspondientes.

a) Tipo sintáctico de expresión: destaca la alta proporción de verbos auxiliares, sustantivos y adjetivos, frente a la baja de verbos léxicos y adverbios.

- b) Grado de probabilidad: el porcentaje de los Grados 3 y 4 es notablemente alto; el de los demás grados es pequeño, en especial el del neutro.
- c) Grado de subjetividad: es elevada la proporción de todos los subtipos del Grado 2, especialmente 2a (es decir, los auxiliares COULD, MIGHT, WILL, WOULD), así como la del Grado 3d (SEEM, APPEAR, SOUND, PURPORT).
- d) Expresiones deductivas y predictivas: la proporción de expresiones predictivas es muy alta; la de expresiones deductivas, levemente superior a la media.
- e) Expresiones de acto y de estado: las expresiones de acto y estado presentan una frecuencia alta y baja, respectivamente.
- f) Expresiones con otros valores semánticos: destaca la elevada frecuencia de expresiones con valor emotivo adicional, seguida por la de las expresiones de apariencia.
- g) Deseabilidad: la verdad de la proposición es deseable para el hablante, el oyente y/o una tercera persona en gran número de casos, mientras que no se ha encontrado ningún caso de indeseabilidad, de acuerdo con la definición de la estrategia (si la verdad de la proposición fuera indeseable, la creencia no sería educada).
- h) Participante privilegiado: no suele haber participante privilegiado; el hablante lo es en algunas ocasiones, en proporción inferior a la media; no se ha encontrado ningún caso de participante privilegiado general, porque entonces la preferencia aludiría a un conocimiento, no a una creencia.

- i) Proceso del verbo: es alta la frecuencia de los procesos materiales, relacionales atributivos y mentales de afecto. Para los demás tipos, el porcentaje es similar o algo inferior al medio.
- j) Participantes genéricos o situaciones generales: son escasos.
- k) Modalidades deóntica o dinámica circunscritas: la dinámica es bastante frecuente, al contrario que la deóntica.
- l) Tiempo de la proposición: es presente en un porcentaje de casos algo superior al medio.
- o) Pruebas explícitas: a pesar de la actitud optimista que conlleva esta estrategia, las pruebas a favor son poco usuales, y las pruebas en contrario bastante usuales, lo que se debe al valor limitado de los datos favorables a la verdad de la proposición de que dispone que el hablante.
- p) Reforzadores y atenuadores: tanto unos como otros son poco comunes.
- q) Uso de YOU KNOW y I MEAN: son poco frecuentes, especialmente dentro de la cláusula modalizada.
- r) Orientación: conforme a la caracterización de esta estrategia (véase 3.4.5.), la probabilidad se conserva en el 100% de los casos.

F. INTERÉS POR EL OYENTE

- a) Tipo sintáctico de expresión: destaca la elevada frecuencia de los verbos auxiliares; en cambio los adverbios, y más aún los verbos léxicos, presentan un porcentaje pequeño.
- b) Grado de probabilidad: los Grados 3 y 5 son muy frecuentes; los demás,

excepto el Grado 1, tienen porcentajes bajos.

c) Grado de subjetividad: la proporción de los Grados 2, 3 y 4 es alta, frente a la del Grado 1; destaca la frecuencia del Grado 2c, donde la expresión más destacada es el auxiliar MUST.

d) Expresiones deductivas y predictivas: abundan las expresiones deductivas (recordemos que entre ellas se encuentra MUST), mientras que las predictivas son algo escasas.

e) Expresiones de acto y de estado: el porcentaje de las expresiones de estado es bajo; no se ha encontrado ninguna expresión de acto.

f) Expresiones con otros valores semánticos: proporción alta de expresiones procedentes de metáforas de objeto, imaginación y apariencia; sólo una expresión con valor emotivo adicional.

g) Deseabilidad: destacan los numerosos casos de preferencias donde la verdad de la proposición es deseable o (en menor medida) indeseable para el oyente; en cuanto al hablante y la tercera persona, la deseabilidad suele ser neutra.

h) Participante privilegiado: es el oyente en una proporción muy alta.

i) Proceso del verbo: destaca el número de procesos relacionales atributivos y posesivos; los demás presentan un valor más o menos semejante a la media, excepto los existenciales, que son escasos.

j) Participantes genéricos o situaciones generales: son escasos.

k) Modalidades deóntica o dinámica circunscritas: la dinámica es frecuente, mientras que la deóntica tiene una proporción ligeramente inferior a la media.

- l) Tiempo de la proposición: es presente en un número muy elevado de casos.
- o) Pruebas explícitas: son usuales las pruebas a favor de la verdad de la proposición; las pruebas en contrario son escasas.
- p) Reforzadores y atenuadores: los reforzadores son muy numerosos; los atenuadores, en cambio, son escasos.
- q) Uso de YOU KNOW y I MEAN: el porcentaje de ambos marcadores del discurso es bajo, tanto en la cláusula modalizada como en el contexto.
- r) Orientación: valores muy parecidos a los medios. La proporción de la orientación hacia el contenido es sensiblemente baja; las de la orientación hacia el oyente y ambigua, sensiblemente altas.

G. SUPOSICIÓN DE CONOCIMIENTO COMÚN

- a) Tipo sintáctico de expresión: son frecuentes los verbos auxiliares y los adverbios; los verbos léxicos son relativamente escasos.
- b) Grado de probabilidad: exceptuando el Grado 2, todos los demás presentan un porcentaje superior al medio.
- c) Grado de subjetividad: abundan las expresiones más objetivas.
- d) Expresiones deductivas y predictivas: las expresiones deductivas son frecuentes; sólo se ha encontrado un caso de expresión predictiva.
- e) Expresiones de acto y de estado: no se ha dado ninguna expresión de acto; las de estado son relativamente escasas.
- f) Expresiones con otros valores semánticos: son poco usuales: sólo se ha dado un caso de expresión de apariencia.

- g) Deseabilidad: respecto a la tercera persona, todos los casos encontrados son neutros; en cuanto al hablante suele ser también neutra; respecto al oyente son frecuentes las proposiciones deseables, y las indeseables presentan una proporción ligeramente alta.
- h) Participante privilegiado: suele ser el oyente; en el resto de los casos es el hablante, excepto en uno.
- i) Proceso del verbo: son frecuentes los procesos mentales de conocimiento y de percepción, así como los verbales. Los demás tipos son muy escasos.
- j) Participantes genéricos o situaciones generales: no se ha encontrado ningún caso con participante genérico.
- k) Modalidades deóntica o dinámica circunscritas: tampoco se ha hallado ningún caso.
- l) Tiempo de la proposición: la proporción es parecida a la media.
- o) Pruebas explícitas: no son comunes; sólo se han encontrado dos casos de pruebas favorables a la verdad de la proposición.
- p) Reforzadores y atenuadores: son infrecuentes: sólo se ha hallado un reforzador, y ningún atenuador.
- q) Uso de YOU KNOW y I MEAN: no se dan ninguna vez en la misma cláusula; destacan los tres casos de YOU KNOW en el contexto.
- r) Orientación: abundan los casos de conservación de la probabilidad, y también los de ambigüedad; los casos de pérdida no son muy usuales.

H. BROMA

- a) Tipo sintáctico de expresión: los adverbios presentan un porcentaje algo superior a la media.
- b) Grado de probabilidad: predominan los grados relativamente altos (2, 3, 4), mientras que la proporción del Grado 1 es baja.
- c) Grado de subjetividad: son frecuentes los Grados 2 y 3.
- d) Expresiones deductivas y predictivas: el porcentaje de expresiones predictivas es alto; el de expresiones deductivas, ligeramente alto.
- e) Expresiones de acto y de estado: las expresiones de estado no son muy frecuentes; sólo hemos encontrado una expresión de acto.
- f) Expresiones con otros valores semánticos: se han encontrado dos expresiones de apariencia y una de objeto.
- g) Deseabilidad: está en gran medida orientada hacia el oyente, con dos casos de proposición deseable y tres de proposición indeseable.
- h) Participante privilegiado: es el oyente en un número significativo de casos, aunque también puede serlo el hablante, o no existir.
- i) Proceso del verbo: los procesos relacionales atributivos son frecuentes.
- j) Participantes genéricos o situaciones generales: su proporción es ligeramente baja.
- k) Modalidades deóntica o dinámica circunscritas: no se han encontrado casos de ninguna de las dos.
- l) Tiempo de la proposición: valores semejantes a los medios.
- o) Pruebas explícitas: son usuales las pruebas a favor de la verdad de la

proposición, mientras que no se ha hallado ningún caso de pruebas en contrario.

p) Reforzadores y atenuadores: la proporción de los atenuadores es semejante a la media; en cambio, no se ha encontrado ningún reforzador.

q) Uso de YOU KNOW y I MEAN: en la misma cláusula parecen bastante frecuentes; en el contexto no se han encontrado casos de ninguno de los dos.

r) Orientación: el porcentaje de expresiones orientadas hacia el oyente es algo elevado.

I. PERSUASIÓN

a) Tipo sintáctico de expresión: son frecuentes los adverbios y los adjetivos, y escasos los verbos léxicos y auxiliares. No se ha encontrado ningún caso de sustantivos.

b) Grado de probabilidad: destaca la elevada proporción de los Grados altos (4 y 5), frente a la baja proporción de los demás. El Grado 1 presenta una frecuencia ligeramente alta, debido, fundamentalmente, a las estructuras concesivas (véase 3.4.9, pp. 249-250).

c) Grado de subjetividad: en líneas generales, las expresiones con grado de subjetividad alto son relativamente más frecuentes que las de grado bajo. Puede resaltarse la frecuencia de las de los Grados 3a (CERTAINLY, DEFINITELY, SURELY...), 3c (CLEARLY, OBVIOUSLY, EVIDENTLY...) y 4 (OBVIOUS, EVIDENT...).

d) Expresiones deductivas y predictivas: el porcentaje es ligeramente alto para

las primeras, y ligeramente bajo para las últimas.

e) Expresiones de acto y de estado: la frecuencia de ambas es algo inferior a la media.

f) Expresiones con otros valores semánticos: las expresiones de apariencia y metáfora de objeto a juicio epistémico son relativamente usuales, en contraste con las demás.

g) Deseabilidad: en cuanto al hablante y al oyente, suele ser neutra (de lo contrario, con toda probabilidad la cláusula realiza otra estrategia de cortesía). Respecto a la tercera persona, la deseabilidad en ambos sentidos es frecuente, especialmente si la verdad de la proposición es deseable.

h) Participante privilegiado: no suele existir, debido a que con frecuencia las proposiciones expresadas en las cláusulas modalizadas no tienen un valor de verdad objetivo, sino que éste se presta a diferencias subjetivas de percepción. La proporción de casos con el hablante como participante privilegiado es significativa, aunque inferior a la media.

i) Proceso del verbo: la proporción es en general similar a la media; la de los procesos relacionales atributivos y existenciales es algo superior.

j) Participantes genéricos o situaciones generales: son frecuentes.

k) Modalidades deóntica o dinámica circunscritas: el porcentaje de ambas es ligeramente bajo.

l) Tiempo de la proposición: el porcentaje del presente es algo elevado.

o) Pruebas explícitas: abundan si favorecen la verdad de la proposición, y escasean ligeramente cuando son en contrario.

- p) Reforzadores y atenuadores: los reforzadores son usuales; los atenuadores, escasos.
- q) Uso de YOU KNOW y I MEAN: ambos marcadores se dan con frecuencia, tanto en la cláusula modalizada como en el contexto lingüístico.
- r) Orientación: es frecuente la pérdida del valor de probabilidad; es pequeño, en cambio, el porcentaje de la conservación y la ambigüedad.

J. EXPRESIÓN DE ACUERDO

- a) Tipo sintáctico de expresión: destaca la alta proporción de adverbios y adjetivos; los verbos auxiliares también presentan un porcentaje superior al medio, no así los verbos léxicos; no se ha hallado ningún sustantivo en una cláusula que realice esta estrategia.
- b) Grado de probabilidad: elevada proporción de los grados altos (4 y 5); baja proporción de grado neutro.
- c) Grado de subjetividad: los porcentajes de las expresiones más objetivas son altos, en especial el del Grado 3a (CERTAINLY, DEFINITELY, SURELY...); en cambio, la proporción del Grado 1 es inferior a la media.
- d) Expresiones deductivas y predictivas: ambos tipos tienen un porcentaje ligeramente pequeño.
- e) Expresiones de acto y de estado: el porcentaje de estos tipos es también levemente inferior al medio.
- f) Expresiones con otros valores semánticos: el valor emotivo y las expresiones procedentes de metáforas de objeto e imaginación presentan una

proporción relativamente alta; las de apariencia, en cambio, son escasas; no se ha encontrado ningún ejemplo de metáfora de acción.

g) Deseabilidad: valores muy parecidos a los medios; destaca la baja proporción de proposiciones indeseables para el hablante, así como la abundancia de proposiciones deseables para una tercera persona.

h) Participante privilegiado: no suele ser el hablante; en todos los demás casos, el porcentaje es alto.

i) Proceso del verbo: elevada proporción de procesos materiales y relacionales atributivos; en los demás casos, la proporción es parecida a la media.

j) Participantes genéricos o situaciones generales: son frecuentes (aunque no tanto como en la estrategia de *persuasión*).

k) Modalidades deóntica o dinámica circunscritas: tienen una proporción baja, sobre todo la deóntica.

l) Tiempo de la proposición: el presente es algo más usual que en el término medio.

o) Pruebas explícitas: la proporción de ambos tipos de pruebas es inferior a la media, lo cual es lógico, porque el hablante no suele disponer de ellas.

p) Reforzadores y atenuadores: los reforzadores son frecuentes; los atenuadores, escasos.

q) Uso de YOU KNOW y I MEAN: son poco comunes, con la excepción de I MEAN en el contexto lingüístico.

r) Orientación: predominio de la orientación hacia el contenido, lo cual es lógico, puesto que el hablante no suele ser el participante privilegiado. La

orientación hacia el oyente presenta un porcentaje parecido al medio, mientras que la ambigüedad es poco frecuente.

ESTRATEGIAS DE CORTESÍA NEGATIVA

K. RESPETO A LAS IDEAS DEL OYENTE

Esta estrategia, al igual que la *creencia educada*, presenta una distribución de los rasgos muy definida.

- a) Tipo sintáctico de expresión: fuerte predominio de los verbos léxicos, siendo baja la proporción de todas las demás categorías sintácticas.
- b) Grado de probabilidad: alta frecuencia del Grado 2 y baja de los Grados 4 (con ningún caso) y 5.
- c) Grado de subjetividad: fuerte predominio del Grado 1.
- d) Expresiones deductivas y predictivas: bajo porcentaje de ambos tipos de expresiones.
- e) Expresiones de acto y de estado: las expresiones de acto son frecuentes; en cambio, no se ha encontrado ninguna expresión de estado.
- f) Expresiones con otros valores semánticos: porcentajes muy próximos a los medios, exceptuando el valor emotivo adicional, que es muy escaso.
- g) Deseabilidad: proporción relativamente alta de cláusulas con proposiciones deseables para una tercera persona; en los demás casos la deseabilidad suele ser neutra.
- h) Participante privilegiado: no suele existir dado que, al igual que ocurría en la *persuasión*, las proposiciones no son susceptibles de recibir valores de

verdad objetivos.

- i) Proceso del verbo: alto porcentaje de procesos relacionales atributivos, y bajo de procesos materiales, mentales de afecto y verbales; el resto de los tipos se da en una proporción semejante a la media.
- j) Participantes genéricos o situaciones generales: son muy frecuentes.
- k) Modalidades deóntica o dinámica circunscritas: la modalidad dinámica es poco común; la deóntica tiene un porcentaje ligeramente alto.
- l) Tiempo de la proposición: alta proporción de casos de presente.
- o) Pruebas explícitas: presentan un porcentaje bajo, especialmente si son contrarias a la verdad de la proposición.
- p) Reforzadores y atenuadores: ni unos ni otros son frecuentes.
- q) Uso de YOU KNOW y I MEAN: ambos son usuales dentro de la cláusula modalizada; en el contexto, la proporción de YOU KNOW es ligeramente baja, y la de I MEAN ligeramente alta.
- r) Orientación: destaca la alta proporción de pérdida de la probabilidad; la ambigüedad es también bastante frecuente, mientras que los casos de conservación son relativamente pocos.

L. SUAVIZACIÓN DEL DESACUERDO

- a) Tipo sintáctico de expresión: los verbos léxicos son muy frecuentes; el porcentaje de sustantivos es también alto, mientras que los demás tipos son poco usuales.
- b) Grado de probabilidad: predominan los Grados 2 y neutro. No se ha

encontrado ningún caso de Grado 5.

c) Grado de subjetividad: en casi todos los casos se da el Grado 1.

d) Expresiones deductivas y predictivas: no son muy frecuentes.

e) Expresiones de acto y de estado: las expresiones de estado suponen una amplia mayoría del total; sólo se ha encontrado una de acto.

f) Expresiones con otros valores semánticos: las de imaginación tienen un porcentaje superior al medio, mientras que las de objeto, y sobre todo las de apariencia, tienen un porcentaje relativamente bajo.

g) Deseabilidad: respecto al hablante, suele ser neutra; en cuanto a la tercera persona, la proporción de deseabilidad e indeseabilidad es ligeramente superior a la media; respecto al oyente, el porcentaje de proposiciones con verdad deseable es muy bajo, y cuando la verdad es indeseable es ligeramente alto.

h) Participante privilegiado: no suele existir; destaca, además, el escaso número de casos donde el participante privilegiado es el hablante.

i) Proceso del verbo: las proporciones son muy parecidas a la media.

j) Participantes genéricos o situaciones generales: son muy abundantes.

k) Modalidades deóntica o dinámica circunscritas: la modalidad dinámica es frecuente, no así la deóntica.

l) Tiempo de la proposición: es alto el porcentaje de casos con tiempo de la proposición presente.

o) Pruebas explícitas: las pruebas a favor de la verdad de la proposición no son muy comunes; en cambio, las pruebas en contrario tienen un elevado porcentaje.

- p) Reforzadores y atenuadores: los atenuadores son frecuentes, así como las combinaciones de reforzadores y atenuadores en la misma cláusula (para expresar a la vez firmeza en la opinión propia y respeto a la opinión del oyente). Los reforzadores sin atenuadores son, en cambio, escasos.
- q) Uso de YOU KNOW y I MEAN: son poco comunes, exceptuando I MEAN en el contexto lingüístico.
- r) Orientación: predomina la orientación hacia el oyente; la ambigüedad presenta también un porcentaje superior al medio, mientras que la orientación hacia el contenido es poco frecuente.

O. SUAVIZACIÓN DE DIRECTIVAS

- a) Tipo sintáctico de expresión: abundan los adverbios; la proporción de las demás expresiones, excepto los sustantivos, es relativamente pequeña.
- b) Grado de probabilidad: destacan los Grados 1 y 5, debido a que el hablante, para formular una directiva indirecta, puede mitigar la fuerza de una preferencia donde se sugiere la directiva o bien reforzar una preferencia que se refiere a un estado de cosas sobre el que hay que actuar (véase 3.4.13).
- c) Grado de subjetividad: es alta la proporción de los Grados 1 y 2, especialmente 2b (MAY, SHOULD); es baja la proporción de los grados más objetivos.
- d) Expresiones deductivas y predictivas: bajo porcentaje de ambos tipos.
- e) Expresiones de acto y de estado: la proporción de expresiones de estado es sensiblemente inferior a la media; no se ha encontrado ninguna expresión de

acto.

- f) Expresiones con otros valores semánticos: los porcentajes son parecidos al medio; sólo destacaremos la escasez de expresiones de apariencia.
- g) Deseabilidad: alta proporción de cláusulas donde la verdad de la proposición es favorable al hablante o al oyente; la frecuencia de las proposiciones indeseables para el oyente es también superior a la media (la indeseabilidad en este caso se debe a la conveniencia de que el oyente lleve a cabo una acción determinada). Es muy baja la proporción de cláusulas con verdad de la proposición indeseable para una tercera persona.
- h) Participante privilegiado: no suele existir, porque la verdad de la proposición con frecuencia es sólo comprobable tras la realización de la acción prescrita. El hablante es el participante privilegiado en bastantes casos, aunque la proporción es inferior a la media.
- i) Proceso del verbo: destaca el alto número de procesos materiales y mentales de afecto.
- j) Participantes genéricos o situaciones generales: son poco frecuentes.
- k) Modalidades deóntica o dinámica circunscritas: su proporción es muy elevada, especialmente en el caso de la modalidad deóntica.
- l) Tiempo de la proposición: es presente en todos los casos menos uno.
- o) Pruebas explícitas: la proporción de las pruebas a favor de la verdad de la proposición es ligeramente alta; la de las pruebas en contrario, baja.
- p) Reforzadores y atenuadores: los reforzadores presentan un porcentaje semejante al medio; los atenuadores son frecuentes.

- q) Uso de YOU KNOW y I MEAN: YOU KNOW es común entre la cláusula modalizada; en los demás casos estos marcadores son relativamente poco usuales.
- r) Orientación: es muy común la pérdida de la probabilidad; la conservación y la ambigüedad tienen un porcentaje bajo.

P. SUAVIZACIÓN DE LA PETICIÓN DE PERMISO

- a) Tipo sintáctico de expresión: predominan los verbos léxicos.
- b) Grado de probabilidad: son frecuentes los Grados 1 y 2, así como el neutro.
- c) Grado de subjetividad: predomina el Grado 1.
- d) Expresiones deductivas y predictivas: no se han encontrado.
- e) Expresiones de acto y de estado: la proporción de las expresiones de estado es ligeramente alta; no se ha hallado ninguna expresión de acto.
- f) Expresiones con otros valores semánticos: no se han encontrado.
- g) Deseabilidad: neutra, exceptuando dos casos de verdad de la proposición deseable para el hablante, con lo cual la proporción de este tipo de deseabilidad es superior a la media.
- h) Participante privilegiado: suele ser el hablante.
- i) Proceso del verbo: destaca el número de los procesos mentales de afecto.
- j) Participantes genéricos o situaciones generales: no se han encontrado.
- k) Modalidades deóntica o dinámica circunscritas: la modalidad deóntica es común; respecto a la dinámica, no hemos encontrado ningún ejemplo.

- l) Tiempo de la proposición: es presente en todos los casos.
- o) Pruebas explícitas: son frecuentes si son favorables a la verdad de la proposición.
- p) Reforzadores y atenuadores: sólo se han hallado dos atenuadores, con lo cual el porcentaje de este rasgo es superior al medio.
- q) Uso de YOU KNOW y I MEAN: YOU KNOW parece frecuente en la cláusula modalizada y en el contexto; de I MEAN no hemos encontrado ningún caso.
- r) Orientación: es usual la pérdida de la probabilidad; no se ha dado ningún caso de ambigüedad.

Q. BÚSQUEDA DE CONTESTACIÓN DEL OYENTE

- a) Tipo sintáctico de expresión: son comunes los verbos auxiliares, siendo baja la proporción de los demás tipos.
- b) Grado de probabilidad: son frecuentes el Grado 3 (que comprende verbos auxiliares como MUST, WILL, WOULD...) y el neutro, teniendo los demás un porcentaje bajo.
- c) Grado de subjetividad: destaca el Grado 2c, que corresponde a un grupo de verbos auxiliares en el que destaca MUST; es baja la proporción de las expresiones más objetivas, en especial las del Grado 3c, formado por expresiones adverbiales como APPARENTLY, CLEARLY, OBVIOUSLY...
- d) Expresiones deductivas y predictivas: las expresiones predictivas presentan una proporción alta, no así las deductivas.

- e) Expresiones de acto y de estado: las expresiones de estado tienen un porcentaje ligeramente alto, no así las de acto.
- f) Expresiones con otros valores semánticos: son comunes las de objeto, y escasas las de apariencia.
- g) Deseabilidad: los valores son bajos, excepto la indeseabilidad para el oyente, cuya proporción es levemente superior a la media.
- h) Participante privilegiado: suele ser el oyente; en los demás casos no existe.
- i) Proceso del verbo: es alta la proporción de procesos materiales y verbales, y baja la de procesos relacionales. Los demás procesos tienen porcentajes parecidos al medio.
- j) Participantes genéricos o situaciones generales: son relativamente escasos.
- k) Modalidades deóntica o dinámica circunscritas: no son frecuentes.
- l) Tiempo de la proposición: el pasado se da en un alto número de casos.
- o) Pruebas explícitas: las pruebas en contrario son muy frecuentes; las pruebas a favor son relativamente poco usuales.
- p) Reforzadores y atenuadores: los reforzadores son bastante escasos, mientras que la proporción de atenuadores es ligeramente alta.
- q) Uso de YOU KNOW y I MEAN: aparecen en pocos casos, dentro de la cláusula y en el contexto.
- r) Orientación: la probabilidad se conserva en muchos casos; la proporción de ambigüedad, y sobre todo la de pérdida, son muy bajas.

R. NINGUNA ESTRATEGIA DE CORTESIA

- a) Tipo sintáctico de expresión: los verbos auxiliares y los adjetivos son frecuentes y los verbos léxicos relativamente escasos, mientras que los adverbios presentan un porcentaje similar al medio.
- b) Grado de probabilidad: es alta la proporción de los Grados 1, 3 y neutro, mientras que la del Grado 2 es baja.
- c) Grado de subjetividad: son comunes las expresiones del Grado 2, especialmente 2a, que comprende los auxiliares COULD, MIGHT, WILL y WOULD; la frecuencia de las expresiones del Grado 4 es también relativamente alta.
- d) Expresiones deductivas y predictivas: su proporción es mayor que la media, especialmente en el caso de las deductivas.
- e) Expresiones de acto y de estado: las expresiones de estado son relativamente poco frecuentes; las de acto tienen una proporción semejante a la media.
- f) Expresiones con otros valores semánticos: destacan las expresiones de acción, que suponen casi la mitad del total; las demás expresiones son menos frecuentes que el término medio.
- g) Deseabilidad: suele ser neutra, especialmente en relación con el oyente.
- h) Participante privilegiado: es el hablante con bastante frecuencia; el porcentaje de casos sin participante privilegiado es similar al medio.
- i) Proceso del verbo: son comunes los procesos materiales, relacionales identificativos y relacionales circunstanciales. Los relacionales atributivos y

posesivos son pocos, al igual que los mentales de afecto.

j) Participantes genéricos o situaciones generales: son poco usuales.

k) Modalidades deóntica o dinámica circunscritas: su proporción es notablemente inferior a la media.

l) Tiempo de la proposición: alto porcentaje de pasado.

o) Pruebas explícitas: no son frecuentes las pruebas a favor, mientras que las pruebas en contrario presentan una proporción ligeramente alta.

p) Reforzadores y atenuadores: su porcentaje es inferior al medio, especialmente en el caso de los reforzadores.

q) Uso de YOU KNOW y I MEAN: no son frecuentes, especialmente dentro de la cláusula modalizada.

r) Orientación: la probabilidad se conserva en el 100% de los casos, lo cual confirma nuestra hipótesis de que el motivo por el que se produce la pérdida de probabilidad o la ambigüedad radica siempre en estrategias de cortesía.

A continuación presentamos de forma sintética, por medio de dos tablas, las características de las estrategias de cortesía, tal como están descritas anteriormente. Para facilitar la interpretación explicaremos el significado de los signos y abreviaturas que pueden dar lugar a dudas.

A) Abreviaturas correspondientes a las estrategias de cortesía:

- T - tacto
- P - pretensión de desconocimiento
- M - modestia
- A - autoprotección
- C - creencia educada

- I - interés por el oyente
- S - suposición de conocimiento común
- B - broma
- E - persuasión
- X - expresión de acuerdo
- R - respeto a las ideas del oyente
- U - suavización del desacuerdo
- D - suavización de directivas
- V - suavización de petición de permiso
- O - búsqueda de contestación del oyente
- N - ninguna estrategia

B) Signos y abreviaturas aplicables a más de un rasgo:

- a) "--" :pocos valores marcados de las casillas analizadas; por ejemplo, en la *modestia* es escaso el número de expresiones tanto deductivas como predictivas;
- b) "M": valores medios; por ejemplo, la *broma* presenta una proporción de los distintos grados de probabilidad semejante a la media;
- c) "()": rasgo con una proporción ligeramente superior a la media, como es el caso de la falta de participante privilegiado en el *tacto*.

C) Signos aplicables a un rasgo concreto

-TABLA I:

-Significados adicionales (S.A.):

- e - valor emotivo adicional
- o - metáfora de objeto
- a - metáfora de acción
- i - metáfora de imaginación
- p - metáfora de apariencia

-Deseabilidad (válido para los tres tipos):

- DH - para el hablante
- DO - para el oyente
- D3 - para terceras personas

- d - verdad de la proposición deseable
- i - verdad de la proposición indeseable

-Participante privilegiado (PPR):

- h - el hablante
- o - el oyente
- i - inexistente
- g - general (es decir, hablante y oyente)

-TABLA II:

-Signo "+": muchos valores marcados de las casillas analizadas; por ejemplo, en la *persuasión* hay numerosos participantes genéricos y marcadores del discurso de todos los tipos;

-Tiempo de la proposición:

- p - pasado
- s - presente

-Proceso del verbo:

- m - material
- ra, ri, rc, rp - relacional atributivo, identificativo, circunstancial, posesivo;
- ma, mc, mp - mental de afecto, conocimiento, percepción;
- v - verbal.

-Pruebas explícitas:

- f - pruebas a favor de la verdad de la proposición;
- c - pruebas en contra de la verdad de la proposición.

-Marcadores del discurso:

- yk - you know
- Im - I mean
- cl - en la cláusula modalizada
- co - en otra cláusula del contexto

-Orientación:

- c - hacia el contenido
- o - hacia el oyente
- a - ambigua

TABLA I. CARACTERÍSTICAS SEMÁNTICAS DE LAS EXPRESIONES EPISTÉMICAS Y CARACTERÍSTICAS PRAGMÁTICAS DE LAS PREFERENCIAS CORRESPONDIENTES, EN RELACIÓN CON LAS ESTRATEGIAS DE CORTESÍA

	SIN	PR	SUBJ	D/P	S.A.	DH	DO	D3	PPR
T	vl (av)	2 n	1 3b	d	p -e	i	i	d i	h (i)
P	vl	n	1	-	-	i	i	i	h
M	vl	2	1	--	o	d	-	-	h, -o
A	vl (av)	1,2, n	1,2b, 3b	-	o	i (d)	--	-	h -o
C	au aj	3,4	2 3d	p	e,p, (o)	d	d	d	i
I	au	3 5	2,3,4	d	o,i,p	-	d i	-	o
S	au av	-2	2 3b	d	-	-	d	-	o
B	(av)	M	(2)	d,p	-	(i)	i,d	-	o
E	av aj -vl	(1) 4,5	3,4	d	p	-	--	d,i	i
X	av aj	(3)4 5,n	2,3a (4)	-	-p	-	--	d	o,i, g
R	vl	2	1	-	(o) (p)	-	-	(i)	d
U	vl (su)	2 n	1	-	i	--	(i)	(d) (i)	i
D	av	1,5	1,2	-	-	d	d,i	d	i
V	vl	1	1	-	-	d	-	-	h
O	au	3 n	2,3a 3b	p	o	-	i	-	o
N	au	1,3, n	2,4	d,p	a	--	--	--	h (d)

TABLA II. RASGOS CONTEXTUALES DE LAS PREFERENCIAS CON EXPRESIONES DE MODALIDAD EPISTÉMICA, EN RELACIÓN CON LAS ESTRATEGIAS DE CORTESÍA

	TP	PROC ESO	PT GN	MOD CIR	PRU	RF/ AT	MARC DISC	ORI ENT
T	p	m, rp	-	-	f	at	yk-co	a, (o)
P	p	m	--	--	f, c	at	yk-co Im-co	c a
M	p	ri, mc m	(-)	din	(c)	rf at	yk-co Im-co	a (o)
A	(s)	ma, mc, rp	-	din (deó)	f	+	at	o (a)
C	s	ma, (m) (ra)	-	din	(c)	-	-	c
I	s	ra, rp	-	din	f	rf	-	M
S	p	mp mc, v	-	-	-	-	yk-co	c, a
B	M	M	-	-	f	at	yk-cl Im-cl	(o, a)
E	s	ra	+	-	f	rf	+	o
X	s	ra, ri	+	-	-	rf	(Im-co)	c
R	s	ra (-m)	+	-	-	-	yk-cl Im-cl	o, a
U	s	M	+	din	c	at rf+at	(Im-co)	o
D	s	m, ma	-	deó din	(f)	at	yk-cl	o
V	s	ma	-	deó	f	at	yk-cl yk-co	o
O	p	m, v	-	-	c	(at)	-	c
N	p	m, rc ri	-	-	c	-	-	c

5.6. OBSERVACIONES DE CONJUNTO: LOCALIZACIÓN DE GRUPOS DE RASGOS SIGNIFICATIVOS

5.6.1. OBSERVACIONES PREVIAS

Los resultados expuestos en las tablas de los Apéndices y descritos en los apartados anteriores del Capítulo 5 permiten agrupar las estrategias de cortesía según los rasgos compartidos. Ahora bien, esta tarea se puede hacer desde varios ángulos, formándose en consecuencia grupos de estrategias que se entrecruzan. En este apartado haremos una exposición de todos estos grupos, así como de sus características y de los cruces que se producen entre ellos. Las distinciones que se harán son las siguientes:

- según el grado de probabilidad: estrategias reforzadoras y atenuadoras;
- según los propósitos del hablante al utilizarlas: informativas y exhortativas;
- dentro de las informativas, según el tipo de proceso del verbo y los participantes genéricos: narrativas y argumentativas.

5.6.2. ESTRATEGIAS REFORZADORAS Y ESTRATEGIAS ATENUADORAS

A) ESTRATEGIAS REFORZADORAS

Son aquéllas en que el hablante tiene motivos para enfatizar la probabilidad de la verdad de la preferencia modalizada (o la certeza si la orientación es hacia el oyente). No realizan AAIs, con la excepción de la *persuasión*, donde el hablante refuerza la cláusula modalizada para defender sus necesidades de imagen positiva. He aquí las estrategias reforzadoras:

- creencia educada*;
- persuasión*;
- expresión de acuerdo*;
- interés por el oyente*;
- suposición de conocimiento común*.

Las estrategias reforzadoras tienen una alta proporción de los siguientes rasgos:

- verbos modales cuando la probabilidad se conserva, y expresiones adverbiales cuando se pierde;
- expresiones de alta probabilidad: son frecuentes los Grados 3,4 y 5;
- expresiones objetivas (Grados 2, 3 y 4 de subjetividad);
- verdad de la proposición deseable, para el hablante, el oyente y/o una tercera persona;
- participante privilegiado distinto del hablante, que puede ser el oyente, el

hablante y el oyente a la vez, o bien no existir;

-tiempo de la proposición presente, excepto en la *suposición de conocimiento común*;

-presencia de reforzadores, excepto en la *creencia educada* y la *suposición de conocimiento común*.

B) ESTRATEGIAS ATENUADORAS

Son aquéllas en que el hablante tiene motivos para mitigar la asertividad de la proposición, efecto que se consigue mediante el uso de una expresión epistémica con grado de probabilidad más débil que el atribuido en realidad a la verdad de la proposición. Siempre realizan un AAI, que puede amenazar al hablante y/o al oyente. Son las que siguen:

-*tacto*;

-*modestia*;

-*autoprotección*;³

-*respeto a las ideas del oyente*;

-*búsqueda de contestación del oyente*;

-*suavización de directivas*;

-*suavización de petición de permiso*;

-*suavización del desacuerdo*;

-*pretensión de desconocimiento*.

Las estrategias atenuadoras presentan un alto porcentaje de los

siguientes rasgos:

- verbos léxicos, con excepción de la *suavización de directivas*, estrategia que suele realizarse mediante expresiones de mayor objetividad;
- expresiones de baja probabilidad: Grados 1, 2 y neutro;
- expresiones subjetivas (Grados 1 y 2 de subjetividad);
- presencia de atenuadores, excepto en el *respeto a las ideas del oyente*.

5.6.3. ESTRATEGIAS INFORMATIVAS Y ESTRATEGIAS EXHORTATIVAS

Estas agrupaciones están basadas en la distinción que propone Halliday (1985:68-71), según que el hablante procure, mediante la emisión de la cláusula, el intercambio de bienes y servicios o de información.

C) ESTRATEGIAS EXHORTATIVAS

El hablante las emplea para incitar al oyente a realizar una acción determinada; en términos de Halliday, pide un bien o servicio (el cual puede ser beneficioso para el hablante o para el oyente). Aquí se encuadran dos estrategias, pertenecientes al grupo de estrategias atenuadoras de la clasificación anterior:

- suavización de directivas;*
- suavización de petición de permiso.*

Las estrategias exhortativas presentan los rasgos que siguen, aparte de los comunes a las estrategias atenuadoras:

- deseabilidad marcada, sobre todo favorable al hablante;
- tiempo de la proposición presente;
- procesos mentales de afecto;
- escasez de participantes genéricos;
- modalidades circunscritas, en especial la deóntica;
- frecuencia de pruebas favorables a la verdad de la proposición;

- el participante privilegiado suele ser el oyente;
- frecuencia de YOU KNOW, tanto en la cláusula modalizada como en el contexto lingüístico;
- alta proporción de pruebas explícitas a favor de la verdad de la proposición;
- orientación hacia el oyente.

D) ESTRATEGIAS INFORMATIVAS

Son todas excepto las exhortativas. El hablante utiliza las cláusulas modalizadas para intercambiar información. Dentro de estas estrategias se pueden distinguir dos grandes subtipos, que por su importancia merecen una nueva sección.

5.6.4. ESTRATEGIAS NARRATIVAS Y ESTRATEGIAS ARGUMENTATIVAS

Jennifer Coates, en su estudio de las expresiones epistémicas en la lengua hablada (1987), distingue entre las partes narrativas del discurso (*narrative*) y las argumentativas (*discussion*). He aquí cómo describe estas partes, así como sus funciones en el discurso:

My two texts bear out this hypothesis in an interesting way. Analysis of the overall pattern of conversation shows that there is a constant fluctuation between *narrative*, where one speaker speaks with active support from the other present, given in the form of minimal responses, and *discussion*, where all speakers participate. This pattern seems to function as a way of initiating new topics: the narrative section usually introduces a new topic through the telling of a personal anecdote which illustrates a general theme; this theme is then taken up in the discussion section, where it is developed and evaluated. (Coates 1987:122)

Las partes narrativas del discurso, pues, suelen referirse a hechos o estados concretos; por tanto son comunes los procesos del verbo menos susceptibles a valoraciones subjetivas, como son los materiales, relacionales identificativos, circunstanciales y posesivos, los mentales de percepción, verbales y existenciales; por otra parte, los participantes genéricos son escasos. Las partes argumentativas, en cambio, se suelen referir a hechos típicos y sobre todo a estados típicos, sobre los que no suele tener mucho sentido la emisión de juicios de probabilidad, pero sí la de juicios evaluativos. De ahí que sean frecuentes los procesos relacionales atributivos y los participantes

genéricos. Según la parte discurso que realizan, tal como hemos expuesto arriba, las estrategias de cortesía se pueden dividir en dos tipos:

E) ESTRATEGIAS NARRATIVAS

Presentan un alto porcentaje de procesos materiales y relacionales no atributivos, y bajo de participantes genéricos o situaciones generales, de lo que se deduce su uso común en partes narrativas del discurso. A continuación se mencionan las estrategias narrativas:

- tacto*;
- modestia*;
- autoprotección*;
- búsqueda de contestación del oyente*;
- suposición de conocimiento común*;
- pretensión de desconocimiento*.

De la lista podemos deducir que todas estas estrategias son atenuadoras, que el tiempo de la proposición suele ser pasado (sólo la *autoprotección* tiene una proporción de presente levemente superior a la media) y que YOU KNOW y I MEAN son en general frecuentes, particularmente YOU KNOW en el contexto lingüístico, excepto en la *búsqueda de contestación del oyente*.

En este grupo podemos establecer dos subtipos, según la conservación o pérdida de la probabilidad:

-**estrategias narrativas con conservación de la probabilidad:** son la *búsqueda de contestación del oyente*, la *suposición de conocimiento común* y la *pretensión de desconocimiento*. Estas tres estrategias se asemejan en la frecuencia del Grado neutro de probabilidad, pero entre ellas existen también pronunciadas diferencias. Las dos primeras presentan las siguientes características comunes, que las separan de la pretensión de desconocimiento:

- frecuencia de verbos modales (frente a verbos léxicos);
- expresiones con los Grados 2 y 3 de subjetividad (frente al Grado 1);
- deseabilidad neutra en cuanto a la tercera persona (frente a verdad de la proposición indeseable);
- el oyente como participante privilegiado (frente al hablante).

Por su parte, la *suposición de conocimiento común* se opone a las otras dos en que no amortigua ningún AAI; en cuanto al valor predictivo o deductivo, las tres estrategias son diferentes: en la *búsqueda de contestación del oyente* predominan las expresiones predictivas; en la *suposición de conocimiento común*, las deductivas; en la *pretensión de desconocimiento*, las neutras, al ser la expresión epistémica siempre NOT KNOW o WONDER.

-**estrategias narrativas con pérdida de la probabilidad:** *tacto*, *modestia*, *autoprotección*. Estas estrategias son atenuadoras, y comparten además las siguientes características:

- predominio de los verbos léxicos, y en menor medida de los adverbios;

- frecuencia de expresiones con valores adicionales de objeto y de apariencia;
- la deseabilidad del hablante suele estar marcada, en sentido positivo (*modestia*), negativo (*tacto*) o ambos (*autoprotección*);
- el participante privilegiado suele ser el hablante;
- escasez de participantes genéricos.

F) ESTRATEGIAS ARGUMENTATIVAS

Se distinguen por la elevada proporción de procesos relacionales atributivos y participantes genéricos:

- persuasión*;
- expresión de acuerdo*;
- respeto a las ideas del oyente*;
- suavización del desacuerdo*.

Estas estrategias forman un grupo homogéneo, puesto que comparten, además de las dos características arriba expuestas, las siguientes:

- deseabilidad neutra respecto al hablante y al oyente;
- deseabilidad marcada en cuanto a la tercera persona;
- ausencia de participante privilegiado, al no ser la verdad de la proposición apropiada para la valoración objetiva;
- tiempo de la proposición presente;
- escasez de modalidades circunscritas, exceptuando la modalidad dinámica en la *suavización del desacuerdo*;

- orientación hacia el oyente excepto en la *expresión de acuerdo*, porque en esta última el oyente es el participante privilegiado en una proporción mayor que en las demás estrategias del grupo;
- frecuencia de YOU KNOW y I MEAN, en especial de este último en el contexto lingüístico.

Si subdividimos las estrategias argumentativas en reforzadoras y atenuadoras, tal como hemos expuesto en 6.2., podemos distinguir por una parte la *persuasión y expresión de acuerdo*, y por otra el *respeto a las ideas del oyente y la suavización del desacuerdo*.

Es menos clara la caracterización como narrativas o argumentativas de dos estrategias que comparten rasgos de los dos tipos: la *creencia educada* y el *interés por el oyente*. La *creencia educada* presenta numerosos casos donde no hay participante privilegiado, una proporción ligeramente alta de procesos tanto materiales como relacionales atributivos, y escasez de participantes genéricos. Consideramos que se trata de una estrategia narrativa, porque la inexistencia de participante privilegiado no se debe al tipo de proposición, sino a la falta de certeza por parte de todos los participantes, tal como se refleja en la conservación de la probabilidad (que se da en el cien por cien de los casos) y en la escasez de participantes genéricos. El hablante desconoce la verdad de la proposición, y en consecuencia no puede argumentar sobre ella.

La estrategia de *interés por el oyente* se asemeja a las argumentativas en el alto porcentaje de procesos relacionales atributivos y de tiempo de la proposición presente, y a las narrativas en que los participantes genéricos son escasos y el participante privilegiado es el oyente. Las proporciones de conservación y pérdida de la probabilidad se asemejan a los valores medios. Ante esta descripción, nos inclinamos a situar la estrategia a medio camino entre ambos tipos: el hablante emite la preferencia para beneficiar al oyente, y para ello puede narrar un hecho concreto (892) o bien argumentar sobre él (893):

(892) B: this is a thing I'm not very well up in, as you know
a: well, you **seem** to have achieved more than dear John (5-11,86)

(893) A: but I don't see why I should feel that I'm in the wrong (6 to 8 sylls) now

B: I don't **think** you should feel you're in the wrong (2-5, 704)

NOTAS AL CAPÍTULO 5

1. No es necesario hacer aquí la distinción entre factualidad y no factualidad, puesto que ya se hace en el Campo 11, donde se distinguen la conservación y la pérdida del valor de probabilidad de las expresiones epistémicas.

2. Una postura opuesta es la de Halliday (1985:340), donde se afirma que la aserción categórica es más fuerte que la aserción con CERTAINLY.

3. En 3.4. veíamos que la *autoprotección* se puede también realizar reforzando la probabilidad, cuando la verdad de la proposición favorece al oyente, como en

(1) you were actually still awake by number four? I I mean I I I'm
obviously just getting old (4-4, 1068)

No obstante, los resultados del análisis informatizado sugieren que predomina la atenuación: el grado de probabilidad suele ser bajo y el de subjetividad alto.

CONCLUSIONES

Ante todo hemos de destacar que la hipótesis de partida de este trabajo ha quedado contundentemente demostrada: el uso de las expresiones de modalidad epistémica cuando el hablante conoce la verdad de la proposición, con la consiguiente pérdida del valor de probabilidad, se debe a razones de cortesía, entendiendo este concepto en el sentido amplio que propugnan Brown y Levinson (1987), puesto que todos los casos de este uso (denominado "orientación hacia el oyente" en Hübler (1988)) son encasillables en alguna de las estrategias de cortesía propuestas en el trabajo.

De igual modo, la ambigüedad que se produce cuando en un contexto dado es posible interpretar que el valor de probabilidad se conserva y también que se pierde, tiene su causa en la cortesía, porque todos estos casos se pueden incluir en alguna de las estrategias.

Por otra parte, tal como preveíamos en la hipótesis, las expresiones epistémicas no sólo realizan estrategias de cortesía en los casos de orientación hacia el oyente o de ambigüedad, sino también cuando la probabilidad se conserva (lo que se denomina "orientación hacia el contenido" en Hübler (1988)). De hecho, de los 1.540 casos en que la expresión está orientada hacia el contenido, 899 pueden interpretarse como realizaciones de estrategias de cortesía, frente a los 641 que no realizan ninguna estrategia. Asimismo debemos mencionar que la conservación de la probabilidad es condición

necesaria para una de las estrategias, la *creencia educada*, y presenta una elevada proporción en otras, concretamente en la *expresión de acuerdo*, la *búsqueda de contestación del oyente*, la *suposición de conocimiento común* y la *pretensión de desconocimiento*.

De los resultados obtenidos en el análisis informatizado se desprende, además, que muchos de los rasgos estudiados, relativos tanto a las expresiones epistémicas como a la cláusula y al contexto de que forman parte, se dan con frecuencia cuando la preferencia modalizada realiza ciertas estrategias de cortesía, y por el contrario son raros cuando realiza otras. Por tanto, la base de datos permite observar las variaciones que se dan en la proporción de estos rasgos según la estrategia de cortesía que la preferencia modalizada realice.

La base de datos también proporciona información valiosa sobre las relaciones entre los rasgos de las expresiones epistémicas y de la cláusula y contexto correspondientes, por una parte, y la conservación o pérdida de la probabilidad, por otra. Por tanto, los rasgos son útiles para caracterizar los casos de modalidad epistémica en que se conserva la probabilidad y aquéllos donde se pierde o se da la ambigüedad entre las dos interpretaciones. Por otra parte, la conservación de la probabilidad suele conllevar una alta proporción de casos que no realizan estrategias de cortesía, mientras que la pérdida y la ambigüedad implican la realización de alguna estrategia. De ahí que casi todos los rasgos presenten un alto porcentaje de uno de los dos pares de

características que siguen:

1. orientación hacia el contenido y no realización de estrategias de cortesía:
2. orientación hacia el oyente y realización de estrategias de cortesía.

A continuación destacaremos las características más importantes de cada uno de los rasgos recogidos en la base, centrándonos en la cortesía y la orientación. Antes de comenzar la descripción, creemos conveniente recordar que los rasgos semánticos son constantes para cada una de las expresiones epistémicas, al haberse adoptado un enfoque monosemántico a la manera de Perkins (1983); en cambio los rasgos pragmáticos y contextuales dependen del contexto en que la expresión epistémica se encuentra en cada caso.

A. EXPRESIONES INDIVIDUALES

En cuanto a las expresiones epistémicas individuales, por regla general, la mayor frecuencia conlleva más flexibilidad para realizar distintas estrategias de cortesía, así como un porcentaje más alto de pérdida de la probabilidad, tal vez como consecuencia del mayor desgaste semántico; lo cual puede comprobarse si se comparan los resultados de cada una de las expresiones de los pares o tríos que siguen (donde están ordenadas de mayor a menor frecuencia), cuyos miembros tienen la misma categoría sintáctica, el mismo grado de posibilidad y las demás características semánticas muy

semejantes:

1. MAY - MIGHT - COULD;
2. SEEM - APPEAR - PURPORT;
3. THINK - SUPPOSE - BELIEVE;
4. PERHAPS - MAYBE - POSSIBLY;
5. OBVIOUSLY - CLEARLY;
6. PROBABLY - PRESUMABLY;
7. CERTAINLY - SURELY.

B. RASGOS SINTÁCTICOS DE LAS EXPRESIONES

Según el tipo sintáctico de expresión, los verbos auxiliares y los adjetivos presentan una proporción alta de orientación hacia el contenido, y de realizaciones de las estrategias donde se suele conservar la probabilidad: *creencia educada, expresión de acuerdo, interés por el oyente, búsqueda de contestación del oyente y suposición de conocimiento común*. Asimismo, es alto su porcentaje en los casos donde no realizan ninguna estrategia de cortesía. Distinto es el comportamiento de los verbos léxicos y los adverbios, que con frecuencia realizan las estrategias de cortesía donde la expresión epistémica suele perder su valor de probabilidad. Dentro de este tipo de estrategias, los verbos léxicos son comunes en las que disminuyen la asertividad de la cláusula (*tacto, modestia, autoprotección, respeto a las ideas del oyente, suavización del desacuerdo*), y los adverbios (especialmente los de alta probabilidad, como *certainly, obviously, surely...*) en las que aumentan la asertividad, es decir, en

la *persuasión* y la *expresión de acuerdo*. Por su parte, los sustantivos presentan un comportamiento atípico, porque suelen realizar estrategias de cortesía y conservar la probabilidad.

C. RASGOS SEMANTICOS DE LAS EXPRESIONES

C1) Según el grado de probabilidad, las expresiones que suelen estar orientadas hacia el oyente son las del Grado 2, que corresponde a los verbos léxicos, y las del Grado 5, grupo constituido mayoritariamente por adverbios como *certainly* y *obviously*; estos dos tipos de expresiones, como ya hemos visto en el párrafo anterior, se emplean comúnmente para mitigar y reforzar, respectivamente, la asertividad de la cláusula, aun cuando la certeza sea inequívocamente total. Debemos resaltar, además, que si comparamos entre sí los demás grados, donde las expresiones están mayoritariamente orientadas hacia el contenido, podemos ver que el porcentaje de conservación de la probabilidad es mayor en los grados altos (3 y 4) que en los bajos (1 y neutro), lo cual se debe al frecuente uso de las expresiones del Grado 1 en estructuras concesivas (para realizar la *persuasión*) y de las del Grado neutro en la *suavización del desacuerdo* (*I don't know... but...*); en estos dos usos, la expresión epistémica pierde a menudo su valor de probabilidad.

C2) En cuanto a la subjetividad, no se puede establecer una correspondencia según el mayor o menor grado en términos de cortesía y orientación, puesto que los Grados 2 y 4 presentan un alto porcentaje de conservación de la

probabilidad y no realización de estrategias, al contrario que los Grados 1 y 3. Sí se da una relación entre el grado de subjetividad y la relativa frecuencia de las distintas estrategias de cortesía: en general, cuanto más objetivas son las expresiones, mayor es el porcentaje de casos de estrategias donde se refuerza la asertividad de la cláusula.

C3) Las expresiones deductivas, y más aún las predictivas, tienen un elevado porcentaje de conservación de la probabilidad y, en menor grado, de casos en que no realizan estrategias de cortesía, lo cual parece deberse a la relativamente poca flexibilidad que presentan estas expresiones, al ser su significado más preciso que el de verbos léxicos tales como THINK, SEEM y SUPPOSE, neutros en cuanto a valor deductivo o predictivo se refiere.

C4) Las expresiones que se refieren a un estado mental del hablante presentan una alta proporción de pérdida de la probabilidad y realización de estrategias de cortesía, lo cual se debe a la inclusión en ellas de verbos léxicos tales como THINK. Las expresiones que se refieren a un acto de habla, en cambio, son poco frecuentes, y su flexibilidad es escasa; suelen conservar el grado de probabilidad y tienen un alto porcentaje de casos sin estrategias, aunque es elevada también la proporción de la estrategia de *tacto*.

C5) Las expresiones epistémicas que llevan rasgos semánticos adicionales (como FANCY, IMAGINE, HOPE...) suelen conservar la probabilidad,

exceptuando las de **apariencia** (que son las más comunes y flexibles); en cuanto a la distribución de las distintas estrategias de cortesía, el comportamiento de estas expresiones es variado, dependiendo del significado adicional que posean.

C6) La **ambigüedad y fusión** son dos rasgos de escasa importancia en el conjunto, debido al reducido número de casos hallados; no por ello deja de ser significativo el alto porcentaje de conservación de la probabilidad que presentan. Es de destacar la elevada proporción de casos de fusión donde la expresión epistémica no realiza ninguna estrategia; en cambio, la proporción de la ambigüedad a este respecto es cercana a la media.

D. RASGOS PRAGMATICOS DE LA PROFERENCIA

D1) La **deseabilidad** es un factor crucial en lo que se refiere a la cortesía y la orientación: cuando la verdad de la proposición es deseable o indeseable, sea para el hablante, el oyente y/o una tercera persona, es elevado el porcentaje de realización de estrategias de cortesía, y también el de orientación hacia el oyente, este último con la excepción de la deseabilidad favorable al oyente, lo cual es lógico, porque en este caso es más cortés proferir una aserción categórica que una modalizada (a no ser que la expresión epistémica sea del Grado 5 de probabilidad, como *certainly* u *obviously*).

D2) El **participante privilegiado en el conocimiento relativo al contenido**

de la preferencia modalizada es otro factor significativo: si este participante es el hablante, la expresión epistémica realiza frecuentemente las estrategias donde se suele perder el valor de probabilidad y mitigar la asertividad de la cláusula, es decir, *tacto*, *modestia* y *autoprotección*; si es el oyente, la probabilidad se suele conservar, siendo las estrategias más usuales las de *expresión de acuerdo*, *interés por el oyente* y *búsqueda de contestación del oyente*. Si el participante privilegiado es *inexistente*, ello puede deberse a dos motivos: 1) la (relativa) ignorancia de todos los participantes en cuanto a la verdad de la proposición, frecuente en la *creencia educada*, donde la probabilidad siempre se conserva; 2) la imposibilidad de asignar a las preferencias un valor de verdad objetivo, lo cual se da en la *persuasión*, el *respeto a las ideas del oyente* y la *suavización del desacuerdo*, estrategias donde la probabilidad se suele perder, así como en los casos de la *expresión de acuerdo* donde la probabilidad se pierde. Cuando el participante privilegiado es *general* (o lo que es lo mismo, todos los participantes tienen conocimiento de la verdad de la proposición), la expresión epistémica, lógicamente, está siempre orientada hacia el oyente, excepto en unos pocos casos donde se da la ambigüedad entre el conocimiento y una fuerte creencia; la *persuasión* y la *expresión de acuerdo* son las estrategias más comunes.

E. RASGOS CONTEXTUALES DE LAS CLAUSULAS MODALIZADAS

E1) En cuanto al proceso expresado por el verbo, en primer lugar

destacaremos la clara diferencia entre los dos tipos más frecuentes: los procesos **materiales** presentan un alto porcentaje de orientación hacia el contenido y no realización de estrategias de cortesía, contrariamente a los procesos **relacionales atributivos**, lo cual se debe a que estos últimos se refieren comúnmente a cualidades cuya percepción es subjetiva, y por tanto son comunes en las estrategias de *persuasión*, *expresión de acuerdo*, *respeto a las ideas del oyente* y *suavización del desacuerdo*. En cuanto a los demás procesos verbales, los **mentales de afecto** tienen un alto porcentaje de pérdida de la probabilidad y realización de estrategias de cortesía, entre las que destacan la *autoprotección* y la *suavización de directivas*. Los procesos **relacionales identificativos y circunstanciales**, así como los **mentales de percepción y existenciales**, presentan una proporción elevada de orientación hacia el contenido y casos sin estrategias de cortesía. Los **relacionales posesivos** tienen porcentajes de orientación semejantes al término medio, y suelen realizar estrategias de cortesía (lo que es comprensible, puesto que se refieren a un asunto delicado, las pertenencias de las personas). En cuanto a los **mentales de conocimiento** destaca la alta proporción de orientación ambigua.

E2) El tiempo de la proposición pasado tiene, con respecto al presente, un porcentaje superior de expresiones epistémicas que no realizan expresiones de cortesía y que conservan la probabilidad, lo cual se debe, con toda probabilidad, a la alusión a una realidad menos inmediata, que requiere en menor grado el uso de estrategias de cortesía.

E3) Si en la cláusula se dan **participantes genéricos o situaciones generales**, es muy alto el porcentaje de pérdida de la probabilidad y destaca la proporción de las estrategias en que la proposición no es susceptible de recibir valor de verdad objetivo (*persuasión, expresión de acuerdo, respeto a las ideas del oyente y suavización del desacuerdo*), lo que es comprensible, puesto que la preferencia se refiere comúnmente a ideas generales. Por tanto en estos casos no suele haber participante privilegiado.

E4) Las **modalidades deóntica y dinámica** dentro del ámbito de las expresiones epistémicas muestran un porcentaje muy bajo de expresiones sin estrategias de cortesía, y suelen ocasionar la pérdida de la probabilidad. Son comunes en la *suavización de directivas*; también es de destacar la alta frecuencia de la modalidad dinámica en algunas estrategias donde la verdad de la proposición suele ser deseable, sea para el hablante (*autoprotección*), el oyente (*interés por el oyente*) o una tercera persona (*creencia educada*), lo cual se debe a que este tipo de modalidad expresa la capacidad de los participantes para llevar a cabo la acción que designa el proceso de la cláusula, cuya realización es con frecuencia deseable.

E5) La presencia de **pruebas explícitas a favor de la verdad de la proposición** aumenta levemente el porcentaje de orientación hacia el oyente: por tanto, las pruebas tienen con mucha frecuencia valor argumentativo, puesto que tratan de convencer al oyente de la verdad de la proposición. Por tanto, las

pruebas no elevan la proporción de casos de conservación de la probabilidad, como preveíamos en 4.9, sino al contrario. Al igual que en otros muchos de los rasgos vistos hasta ahora, el porcentaje de orientación hacia al oyente guarda una estrecha relación con el porcentaje de casos sin estrategias de cortesía, que es ligeramente bajo.

En cambio, las pruebas explícitas en contra de la verdad de la proposición se comportan conforme a lo previsto; el porcentaje de conservación de la probabilidad y de casos sin estrategias de cortesía presenta un aumento significativo. Estas pruebas en contrario son comunes en la *búsqueda de contestación del oyente y suavización del desacuerdo*, y escasas en la *expresión de acuerdo e interés por el oyente*, lo cual es comprensible: en estas dos estrategias una expresión en contrario disminuiría el beneficio a la imagen del oyente.

E6) Los **reforzadores y atenuadores**, en especial los primeros, ocasionan el aumento en la proporción de orientación hacia el oyente y la disminución en la de casos sin estrategias. Los reforzadores son muy frecuentes en la *persuasión y expresión de acuerdo*. Por otra parte, la coexistencia de reforzadores y atenuadores conlleva un porcentaje de pérdida de la probabilidad significativamente alto, y es común en la *suavización del desacuerdo*.

E7) Los marcadores del discurso *you know* y *I mean*, al igual que los reforzadores y los atenuadores, incrementan la pérdida de la probabilidad y reducen los casos sin estrategias. Ambos marcadores son comunes en la *autoprotección* y la *persuasión*, y *I mean* también en el *respeto a las ideas del oyente*; obsérvese que en estas tres estrategias el hablante solicita la comprensión al oyente o desea ponerlo de su parte, sin dar la sensación de que pretende imponer sus ideas.

E8) Cuando se da la coexistencia de varias expresiones epistémicas en la misma cláusula, suele ser alto el porcentaje de casos en que estas expresiones conservan la probabilidad y no realizan ninguna estrategia de cortesía, es decir, que la acumulación de expresiones epistémicas favorece su interpretación literal. Este resultado se complementa con otro correlativo: las expresiones epistémicas que con más frecuencia coexisten con otras en la misma cláusula son las de los Grados de probabilidad 1 y 3, y en menor grado 4 y neutro, siendo baja la proporción en 2 y 5: es decir, las expresiones epistémicas que más casos de coexistencia presentan proporcionalmente son las que suelen conservar la probabilidad.

Debemos destacar además que las expresiones del Grado neutro muestran un comportamiento diferente al de las demás, porque su coexistencia con otras provocan el incremento de la orientación hacia el oyente y la disminución de los casos de no realización de estrategias, lo cual

estrategias, lo cual se debe a que las expresiones coexistentes (*I know, it may be...*) favorecen la interpretación no literal de la expresión de desconocimiento, de forma que su uso se debe a la renuencia del hablante a comprometerse con la verdad de la proposición, debido al contenido de ésta.

E9) La repetición de la expresión epistémica en la cláusula modalizada conlleva una disminución del porcentaje de casos sin estrategias de cortesía y a la vez un aumento del porcentaje de orientación hacia el contenido, combinación poco común. Es frecuente sobre todo en las estrategias donde el hablante refuerza la asertividad de la preferencia y la probabilidad se conserva, es decir, en la *creencia educada* y *expresión de acuerdo*. La repetición en otra cláusula del contexto inmediato también reduce los casos sin estrategias, pero incrementa la orientación hacia el oyente; es de destacar su proporción en la estrategia de *persuasión*.

E10) La polaridad negativa de la cláusula disminuye la proporción de casos sin estrategias de cortesía y aumenta la de orientación hacia el oyente. Su porcentaje es superior al medio en la *autoprotección*, la *persuasión* y la *suavización del desacuerdo*, lo cual es explicable: es fácil imaginarse ejemplos de estas estrategias con cláusulas negativas donde el hablante se opone a una presuposición que atribuye al oyente, con el mismo (o similar) contenido proposicional y la polaridad contraria.

E11) La **contrafactualidad** de la cláusula tiene importancia limitada por lo reducido del número de casos. Es alta su proporción de casos sin estrategias y de conservación de probabilidad; por otra parte es común en las estrategias de *autoprotección* y *expresión de acuerdo*, donde el hablante puede satisfacer la imagen positiva propia y del oyente, respectivamente, sin contraer ningún compromiso, puesto que la probabilidad se traslada a una situación hipotética que no se da en la realidad, y por tanto la verdad de la proposición es imposible de comprobar.

E12) La **aserción categórica posterior**, según la cual la preferencia modalizada es verdadera o falsa, también se da en pocos casos. La expresión epistémica suele estar orientada hacia el contenido y en muchos casos no realiza ninguna estrategia de cortesía (sobre todo si la aserción categórica expresa la verdad de la proposición), lo cual indica que la preferencia modalizada anterior se debe con mayor frecuencia al olvido momentáneo del hablante respecto a la verdad de la proposición que al temor de proferir la aserción categórica por el daño que supondría a la imagen del oyente o del hablante mismo.

Una vez descritos individualmente los rasgos de la base de datos, debemos resaltar que el trabajo sobre esta base posibilita también las **observaciones de conjunto** en términos cuantitativos, esto es, permite la

caracterización de los usos principales de las expresiones epistémicas y de las preferencias de que forman parte. En primer lugar, se puede hacer la distinción entre el uso de las expresiones epistémicas para aumentar o disminuir la asertividad de la preferencia; en segundo lugar, entre el uso exhortativo y el informativo de las preferencias modalizadas y, dentro de éste último, entre el narrativo y el argumentativo. Cada uno de estos usos presenta características propias en cuanto a los porcentajes de los rasgos de las expresiones epistémicas y del contexto en que se encuentran.

Como punto final, sugerimos que sería de gran interés la ampliación del análisis de la modalidad epistémica en varias direcciones. Ante todo, prevemos que un estudio desde la perspectiva del análisis del discurso arrojaría más luz sobre las funciones de las expresiones epistémicas y la influencia del contexto lingüístico en estas funciones, por lo cual supondría un buen complemento para este trabajo.¹

Por otra parte, prevemos que la pragmática de las expresiones epistémicas presenta en las distintas lenguas variaciones significativas, que no siempre se tienen en cuenta en la traducción; de estas variaciones se podría dar cuenta en análisis similares al aquí propuesto que abarquen dos o más lenguas.² Asimismo, sería también de utilidad la aplicación de este análisis a textos orales y escritos de distintos tipos, la cual serviría para profundizar en el conocimiento de las relaciones entre género y modalidad epistémica.

1. A este respecto son dignos de mención los trabajos de Nuyts (1993, 1994), donde las expresiones de modalidad epistémica se tratan desde la perspectiva del análisis del discurso, entre otros puntos de vista.
2. Por ejemplo, con frecuencia se dice que el modal inglés MUST, en su sentido epistémico, se traduce por DEBER (DE); no obstante, se puede intuir que la expresión inglesa es más frecuente que la española, por lo que podemos prever que desde el punto de vista pragmático es más flexible, y por ello en ciertas ocasiones no equivale a DEBER (DE).

APÉNDICE I

RESULTADOS DEL ANÁLISIS INFORMATIZADO DE LOS RASGOS SEMÁNTICOS, PRAGMÁTICOS Y CONTEXTUALES EN RELACIÓN CON LA CORTESÍA Y LA ORIENTACIÓN

NOTAS PRELIMINARES

Las abreviaturas que se utilizan para designar las estrategias de cortesía y la orientación son las empleadas en las Tablas I y II del Capítulo 5, pp. 491-492:

-Cortesía:

- T - tacto
- P - pretensión de desconocimiento
- M - modestia
- A - autoprotección
- C - creencia educada
- I - interés por el oyente
- S - suposición de conocimiento común
- B - broma
- E - persuasión
- X - expresión de acuerdo
- R - respeto a las ideas del oyente
- U - suavización de desacuerdo
- D - suavización de directivas
- V - suavización de petición de permiso
- O - búsqueda de contestación del oyente
- N - ninguna estrategia

-Orientación:

- M - hacia el contenido
- O - hacia el oyente
- A - ambigua

Para cada una de las combinaciones de rasgos que se analizan en las tablas figuran el número de casos y el porcentaje de éstos respecto al total de casos del rasgo de la columna correspondiente (no respecto al total de casos de la estrategia de cortesía o el tipo de orientación correspondiente). Por ejemplo, en la Tabla 1 se indica que se han hallado 341 casos de verbos léxicos que realizan la estrategia de *tacto*, y que esos 341 casos son el 16,41% del total de los verbos léxicos.

TABLA 1. DATOS CUANTITATIVOS DE LAS ESTRATEGIAS DE CORTESÍA SEGÚN EL TIPO SINTÁCTICO DE EXPRESIÓN

	V.LÉX.		V. AUX.		ADVERB.		ADJET.		SUST.	
	T	%	T	%	T	%	T	%	T	%
T	341	16,41	41	8,51	91	13,38	9	6,04	5	27,78
P	23	1,11	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
M	138	6,64	9	1,87	31	4,56	1	0,67	1	5,56
A	166	7,98	23	4,77	53	7,79	6	4,03	1	5,56
C	38	1,83	26	5,39	6	0,88	9	6,04	2	11,11
I	77	3,71	39	8,09	26	3,82	6	4,03	2	11,11
S	8	0,39	8	1,66	6	0,88	1	0,67	0	0,00
B	8	0,39	3	0,62	5	0,74	0	0,00	0	0,00
E	169	8,13	55	11,41	156	22,94	47	31,54	0	0,00
X	120	5,78	37	7,68	58	8,53	19	12,75	0	0,00
R	398	19,15	45	9,33	61	8,97	6	4,03	1	5,56
U	106	5,10	6	1,24	7	1,03	3	2,01	5	27,78
D	89	4,28	15	3,11	38	5,59	4	2,69	1	0,00
V	5	0,24	1	0,21	1	0,15	0	0,00	0	0,00
O	57	2,74	6	1,25	16	2,35	3	2,01	0	0,00
N	327	15,74	155	32,16	125	18,38	34	22,82	0	0,00

TABLA 2. DATOS CUANTITATIVOS DE LAS ESTRATEGIAS DE CORTESÍA SEGÚN EL GRADO DE PROBABILIDAD

	GR. 1		GR. 2		GR. 3		GR. 4		GR. 5		GR.N	
	T	%	T	%	T	%	T	%	T	%	T	%
T	55	13,5	347	16,84	24	9,4	1	1,2 1,23	8	2,7		16,6
P	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	23	7,3
M	6	1,5	154	7,5	9	3,6	1	1,2	0	0,0	10	3,2
A	39	9,6	161	7,8	7	2,7	3	3,7	12	4,1	27	6,4
C	6	1,5	44	2,1	14	5,5	10	12,3	6	2,1	1	0,3
I	19	4,7	80	3,9	22	8,6	2	2,5	16	5,5	11	3,5
S	4	1,0	7	0,3	4	1,6	2	2,5	2	0,7	4	1,3
B	1	0,2	10	0,5	3	1,2	1	1,2	0	0,0	1	0,3
E	52	12,8	172	8,4	11	4,3	31	38,3	152	52,2	9	2,9
X	26	6,4	136	6,6	20	7,8	13	16,0	37	12,7	2	0,6
R	46	11,3	413	20,0	32	12,5	0	0,0	5	1,7	16	5,1
U	6	1,5	90	4,4	6	2,3	2	2,5	0	0,0	22	7,0
D	33	8,1	80	3,9	22	8,6	3	1,2	13	4,5	9	2,9
V	2	0,5	4	0,2	0	0,0	0	0,0	0	0,0	1	0,3
O	8	2,0	51	2,5	14	5,5	1	1,2	5	1,7	16	5,1
N	103	25,4	294	14,2	86	33,7	13	16,0	35	12,0	11	35,0

TABLA 3A. DATOS CUANTITATIVOS DE LAS ESTRATEGIAS DE CORTESÍA SEGÚN EL GRADO DE SUBJETIVIDAD

	GRADO 1		GRADO 2		GRADO 3		GRADO 4	
	T	%	T	%	T	%	T	%
T	293	14,81	67	10,74	126	16,62	1	2,17
P	23	1,16	0	0,00	0	0,00	0	0,00
M	133	6,72	13	2,08	34	4,48	0	0,00
A	158	7,98	40	6,41	51	6,73	0	0,00
C	40	2,02	26	4,17	14	1,85	1	2,17
I	66	3,34	41	6,57	39	5,15	4	8,70
S	9	0,45	9	1,44	5	0,66	0	0,00
B	6	0,30	4	0,64	6	0,79	0	0,00
E	187	9,45	64	10,26	161	21,24	15	32,61
X	124	6,27	46	7,37	60	7,92	4	8,70
R	348	17,59	4	0,64	93	12,27	4	8,70
U	108	5,46	8	1,28	10	1,32	0	0,00
D	90	4,55	31	4,97	25	3,30	1	2,17
V	5	0,25	2	0,32	0	0,00	0	0,00
O	56	2,83	22	3,52	16	2,11	1	2,17
N	325	16,42	184	29,49	118	15,57	14	30,44

TABLA 3B. DATOS CUANTITATIVOS DE LAS ESTRATEGIAS DE CORTESÍA EN LOS SUBTIPOS DEL GRADO 2 DE SUBJETIVIDAD

	GRADO 2A		GRADO 2B		GRADO 2C	
	T	%	T	%	T	%
T	15	7,317	35	13,619	17	10,494
P	0	0,000	0	0,000	0	0,000
M	1	0,488	5	1,946	7	4,321
A	5	2,439	32	12,451	3	1,852
C	14	6,829	8	3,113	4	2,469
I	25	12,195	10	3,891	16	9,877
S	1	0,488	4	1,556	4	1,852
B	2	0,976	1	0,389	1	0,617
E	21	10,243	31	12,062	12	7,407
X	12	5,854	18	7,004	16	9,877
R	25	12,195	31	12,062	11	6,790
U	2	0,976	3	1,167	3	1,852
D	9	4,390	20	7,782	2	1,235
V	1	0,488	1	0,389	0	0,000
O	6	2,927	5	1,946	11	6,790
N	76	37,073	53	20,622	55	33,951

TABLA 3C. DATOS CUANTITATIVOS DE LA ORIENTACIÓN EN LOS SUBTIPOS DEL GRADO 2 DE SUBJETIVIDAD

	GRADO 2A		GRADO 2B		GRADO 2C	
	T	%	T	%	T	%
M	170	82,927	149	57,977	121	74,691
O	14	6,829	59	22,957	14	8,642
A	21	10,244	49	19,066	26	16,049

TABLA 3D. DATOS CUANTITATIVOS DE LAS ESTRATEGIAS DE CORTESÍA EN LOS SUBTIPOS DEL GRADO 3 DE SUBJETIVIDAD

	GR. 3A		GR. 3B		GR. 3C		GR. 3D	
	T	%	T	%	T	%	T	%
T	8	4,706	35	13,619	18	12,329	65	27,197
P	0	0,000	0	0,000	0	0,000	0	0,000
M	2	1,176	14	6,897	7	4,795	11	4,603
A	4	2,353	19	9,360	11	7,534	17	7,113
C	0	0,000	2	0,985	3	2,055	9	3,766
I	9	5,294	6	2,956	9	6,164	15	6,276
S	0	0,000	3	1,478	2	1,370	0	0,000
B	3	1,765	1	0,493	0	0,000	2	0,837
E	79	46,471	11	5,419	56	38,356	15	6,276
X	31	18,236	13	6,404	5	3,425	11	4,603
R	4	2,353	30	14,778	5	3,425	54	22,594
U	1	0,588	4	1,970	0	0,000	5	2,092
D	9	5,294	9	4,433	2	1,370	5	2,092
V	0	0,000	0	0,000	0	0,000	0	0,000
O	6	3,529	6	2,955	1	0,685	3	1,256
N	14	8,235	50	24,631	27	18,493	27	11,297

TABLA 3E. DATOS CUANTITATIVOS DE LA ORIENTACIÓN EN LOS SUBTIPOS DEL GRADO 3 DE SUBJETIVIDAD

	GR. 3A		GR. 3B		GR. 3C		GR. 3D	
	T	%	T	%	T	%	T	%
M	52	30,588	104	51,232	56	38,356	78	32,636
O	94	55,294	36	17,734	61	41,781	82	34,310
A	23	13,529	61	30,049	28	19,179	77	32,218

TABLA 4A. DATOS CUANTITATIVOS DE LAS ESTRATEGIAS DE CORTESÍA EN RELACIÓN CON EL VALOR DEDUCTIVO O PREDICTIVO DE LAS EXPRESIONES

	VALOR DEDUCTIVO		VALOR PREDICTIVO	
	T	%	T	%
T	104	17,450	14	9,524
P	0	0,000	0	0,000
M	31	5,201	7	4,762
A	34	5,705	10	6,803
C	16	2,685	32	21,769
I	40	6,711	6	4,082
S	6	1,007	1	0,681
B	3	0,503	4	2,721
E	96	16,107	7	4,762
X	33	5,537	9	6,122
R	3	0,503	11	7,483
U	9	1,510	3	2,041
D	10	1,678	4	2,721
V	0	0,000	0	0,000
O	14	2,349	7	4,762
N	121	20,302	31	21,088

TABLA 4B. DATOS CUANTITATIVOS DE LA ORIENTACIÓN EN RELACIÓN CON EL VALOR DEDUCTIVO O PREDICTIVO DE LAS EXPRESIONES

	VALOR DEDUCTIVO		VALOR PREDICTIVO	
	T	%	T	%
M	280	46,980	109	74,150
O	165	27,684	16	10,884
A	146	24,497	21	14,286

TABLA 5A. DATOS CUANTITATIVOS DE LAS ESTRATEGIAS DE CORTESÍA EN RELACIÓN CON LA REFERENCIA A UN ESTADO MENTAL O UN ACTO DE HABLA DE LAS EXPRESIONES

	EXPR. DE ESTADO		EXPR. DE ACTO	
	T	%	T	%
T	354	15,846	5	29,142
P	23	1,030	0	0,000
M	143	6,401	1	5,882
A	178	7,968	0	0,000
C	48	2,149	2	11,765
I	84	3,760	0	0,000
S	10	0,448	0	0,000
B	7	0,313	1	5,882
E	202	9,042	1	5,882
X	134	5,998	1	5,882
R	404	18,084	0	0,000
U	113	5,058	1	5,882
D	95	4,252	0	0,000
V	5	0,224	0	0,000
O	61	5,058	1	5,882
N	364	16,294	4	23,530

TABLA 5B. DATOS CUANTITATIVOS DE LA ORIENTACIÓN EN RELACIÓN CON LA REFERENCIA A UN ESTADO MENTAL O UN ACTO DE HABLA DE LAS EXPRESIONES

	EXPR. DE ESTADO		EXPR. DE ACTO	
	T	%	T	%
M	860	38,496	11	64,706
O	844	37,780	3	17,647
A	484	21,666	3	17,647

TABLA 6A. DATOS CUANTITATIVOS DE LAS ESTRATEGIAS DE CORTESÍA EN LAS EXPRESIONES EPISTÉMICAS QUE PRESENTAN VALORES SEMÁNTICOS ADICIONALES

	EMOTI.		ACCIÓN		OBJETO		IMAGIN.		APARIE.	
	T	%	T	%	T	%	T	%	T	%
T	0	4,65	2	15,38	5	6,10	5	20,83	80	22,54
P	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
M	2	4,65	0	0,00	7	8,54	0	0,00	17	4,79
A	5	11,63	1	7,69	12	14,63	0	0,00	22	6,20
C	19	44,19	0	0,00	3	3,66	0	0,00	13	3,66
I	1	2,33	0	0,00	5	6,10	3	12,50	19	5,35
S	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	1	0,28
B	0	0,00	0	0,00	1	1,22	0	0,00	2	0,56
E	3	6,98	0	0,00	11	13,42	1	4,17	60	16,90
X	3	6,98	0	0,00	6	7,32	4	16,67	14	3,94
R	2	4,65	3	23,08	13	15,85	5	20,83	58	16,34
U	0	0,00	1	7,69	4	4,88	1	4,17	5	1,41
D	2	4,65	0	0,00	4	4,88	1	4,17	9	2,54
V	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
O	0	0,00	0	0,00	4	4,88	1	4,17	1	0,28
N	5	11,63	6	46,15	7	8,54	3	12,50	54	15,21

TABLA 6B. DATOS CUANTITATIVOS DE LA ORIENTACIÓN EN LAS EXPRESIONES EPISTÉMICAS QUE PRESENTAN VALORES SEMÁNTICOS ADICIONALES

	EMOTI.		ACCIÓN		OBJETO		IMAGIN.		APARIE.	
	T	%	T	%	T	%	T	%	T	%
M	37	86,05	12	92,31	36	43,90	15	62,50	130	36,62
O	2	4,65	1	7,69	26	31,71	5	20,83	113	31,83
A	1	2,32	0	0,00	19	19,17	3	12,50	109	30,71

TABLA 7A. DATOS CUANTITATIVOS DE LAS ESTRATEGIAS DE CORTESÍA EN LOS CASOS DE AMBIGÜEDAD Y FUSIÓN

	AMBIGÜEDAD		FUSIÓN	
	T	%	T	%
T	0	0,000	0	0,000
P	0	0,000	0	0,000
M	0	0,000	0	0,000
A	0	0,000	2	7,692
C	0	0,000	1	3,846
I	1	9,091	1	3,846
S	0	0,000	0	0,000
B	0	0,000	0	0,000
E	3	27,273	2	7,692
X	2	18,182	0	0,000
R	2	18,182	2	7,692
U	0	0,000	0	0,000
D	0	0,000	1	3,846
V	0	0,000	0	0,000
O	1	9,091	1	3,846
N	2	18,182	16	61,538

TABLA 7B. DATOS CUANTITATIVOS DE LA ORIENTACIÓN EN LOS CASOS DE AMBIGÜEDAD Y FUSIÓN

	AMBIGÜEDAD		FUSIÓN	
	T	%	T	%
M	9	81,819	24	92,308
O	0	0,000	0	0,000
A	2	18,182	2	7,692

TABLAS 8A Y 8B. DATOS CUANTITATIVOS DE LAS ESTRATEGIAS DE CORTESÍA Y LA ORIENTACIÓN RESPECTO A LA DESEABILIDAD DE LA VERDAD DE LA PROPOSICIÓN PARA EL HABLANTE, EL OYENTE Y OTRAS PERSONAS

I. CORTESÍA

	DES.HBL		IND.HBL		DES.OYE		IND.OY		DES.OT		IND.OT	
	T	%	T	%	T	%	T	%	T	%	T	%
T	19	6,2	51	14,5	17	7,8	30	20,3	53	20,4	180	44,9
P	0	0,0	13	3,7	1	0,5	3	2,0	1	0,4	4	1,0
M	45	14,7	6	1,7	1	0,5	0	0,0	4	1,6	3	0,7
A	24	7,8	118	33,4	9	4,1	7	4,7	6	2,3	6	1,5
C	39	12,7	0	0,0	19	8,7	0	0,0	32	12,3	0	0,0
I	12	3,9	9	2,5	80	36,7	21	14,2	2	0,8	0	0,0
S	1	0,3	1	0,2	3	1,4	1	0,7	0	0,0	0	0,0
B	0	0,0	2	0,6	2	0,9	3	2,0	0	0,0	0	0,0
E	32	10,5	34	9,6	15	6,9	17	11,5	54	20,8	54	13,5
X	18	5,9	14	4,0	14	6,4	11	7,4	24	9,2	23	5,7
R	34	11,1	46	13,0	20	9,2	22	14,9	30	11,5	0	0,0
U	5	1,6	5	1,4	1	0,5	6	4,1	10	3,8	15	3,7
D	35	11,4	5	1,4	19	8,7	10	6,8	13	5,0	1	0,2
V	2	0,7	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
O	6	2,0	6	1,7	5	2,3	6	4,1	4	1,5	1	0,2
N	34	11,1	43	12,2	8	3,7	11	7,4	27	10,4	45	11,2

II. ORIENTACIÓN

	DES.HBL		DES.OY		IND.HB		IND.OY		DES.OTR		IND.OTR	
	T	%	T	%	T	%	T	%	T	%	T	%
M	131	42,8	121	34,3	100	45,9	56	37,8	111	42,7	117	29,2
O	116	37,9	142	40,2	72	33,0	58	39,2	105	40,4	172	42,9
A	59	19,3	89	25,2	46	21,1	34	23,0	44	16,9	109	27,2

TABLA 9A. DATOS CUANTITATIVOS DE LAS ESTRATEGIAS DE CORTESÍA RESPECTO AL PARTICIPANTE PRIVILEGIADO RESPECTO A LA VERDAD DE LA PROPOSICIÓN

	HABLANTE		OYENTE		NINGUNO		HABL.Y OY.	
	T	%	T	%	T	%	T	%
T	231	19,35	15	4,27	220	12,806	9	16,67
P	17	1,42	1	0,29	5	0,291	0	0,00
M	139	11,64	1	0,29	38	2,212	1	1,85
A	179	14,99	6	1,71	59	3,434	3	5,56
C	18	1,51	7	1,99	54	3,143	0	0,00
I	30	20,80	73	10,80	43	2,503	4	7,41
S	6	0,50	16	4,56	0	0,000	1	1,85
B	4	0,34	5	1,43	7	0,407	0	0,00
E	133	11,14	10	2,85	250	14,552	18	33,33
X	28	2,35	35	9,97	156	9,080	12	22,22
R	78	6,53	47	13,39	366	21,304	4	7,41
U	12	1,01	12	3,42	93	5,413	1	1,85
D	40	3,35	13	3,70	91	5,297	1	1,85
V	6	0,50	1	0,29	0	0,000	0	0,00
O	0	0,00	81	23,08	13	0,757	0	0,00
N	273	22,86	28	7,98	322	18,742	0	0,00

TABLA 9B. DATOS CUANTITATIVOS DE LA ORIENTACIÓN RESPECTO AL PARTICIPANTE PRIVILEGIADO RESPECTO A LA VERDAD DE LA PROPOSICIÓN

	HABLANTE		OYENTE		NINGUNO		HABL.Y OYEN.	
	T	%	T	%	T	%	T	%
M	500	41,88	219	62,39	791	46,04	0	0,000
O	413	34,59	63	17,95	589	34,28	50	92,59
A	279	23,37	68	19,37	333	19,38	4	7,41

**TABLAS 10A Y 10B. DATOS CUANTITATIVOS DE LAS
ESTRATEGIAS DE CORTESÍA RESPECTO AL PROCESO DEL
VERBO**

TABLA 10A. PROCESOS MATERIALES, MENTALES, VERBALES Y EXISTENCIALES

	MATER.		MEN.AF		MEN.PE		MEN.CT		VERBAL		EXIST.	
	T	%	T	%	T	%	T	%	T	%	T	%
T	125	16,1	19	18,1	11	14,7	32	20,4	19	18,1	14	9,6
P	15	1,9	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
M	44	5,7	1	1,0	2	2,7	12	7,6	1	1,0	9	6,2
A	52	6,7	18	17,1	4	5,3	17	10,8	6	5,7	6	4,1
C	23	3,0	7	6,7	2	2,7	2	1,3	3	2,9	2	1,4
I	32	4,1	5	4,8	4	5,3	6	3,8	5	4,8	2	1,4
S	1	0,1	0	0,0	3	4,0	8	5,1	8	7,6	0	0,0
B	2	0,3	0	0,0	1	1,3	1	0,6	0	0,0	1	0,7
E	89	11,4	14	13,3	6	8,0	11	7,0	10	9,5	26	17,8
X	38	4,9	7	6,7	3	4,0	9	5,7	5	4,8	11	7,5
R	79	10,6	10	9,5	13	17,3	22	14,0	10	9,6	28	19,2
U	26	3,3	4	3,8	1	1,3	5	3,1	6	5,7	4	2,7
D	43	5,5	9	8,6	2	2,7	7	4,5	6	5,7	6	4,1
V	2	0,3	3	2,9	1	1,0	0	0,0	1	1,0	0	0,0
O	28	3,6	1	1,0	5	1,3	5	3,2	7	6,7	5	3,4
N	179	23,0	7	6,7	18	24,0	20	12,7	18	17,1	32	21,9

TABLA 10B. PROCESOS RELACIONALES Y PROCESOS NO ESPECIFICADOS

(REL.SE: proceso relacional sin especificar)

	REL.AT		REL.ID		REL.CI		REL.PO		REL.SE		NO ESP.	
	T	%	T	%	T	%	T	%	T	%	T	%
T	136	12,3	24	7,6	27	13,2	57	22,3	1	7,7	22	14,7
P	6	0,5	0	0,0	1	0,5	1	0,4	0	0,0	0	0,0
M	52	4,7	25	7,0	17	8,3	14	5,5	0	0,0	3	2,0
A	82	7,4	18	7,9	14	6,9	23	9,0	3	23,1	6	4,0
C	32	2,9	4	1,3	0	0,0	4	1,6	0	0,0	2	1,3
I	56	5,1	11	3,5	7	3,4	17	6,6	1	7,7	4	2,7
S	0	0,0	1	0,3	2	1,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
B	5	0,5	2	0,6	0	0,0	3	1,2	0	0,0	0	0,0
E	160	14,5	43	13,7	15	7,4	28	10,9	1	7,7	24	16,0
X	102	9,2	24	7,6	10	4,9	15	5,9	0	0,0	9	6,0
R	228	20,7	41	13,0	20	9,8	36	14,1	2	15,4	23	15,3
U	42	3,8	9	2,8	10	4,9	6	2,3	0	0,0	13	8,7
D	43	3,9	9	2,9	6	2,9	4	1,6	0	0,0	6	4,0
V	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
O	15	1,6	10	3,2	8	3,9	6	2,3	0	0,0	5	3,3
N	144	13,1	91	28,9	67	32,8	38	14,8	3	23,1	24	16,0

TABLA 11A. DATOS CUANTITATIVOS DE LAS ESTRATEGIAS DE CORTESÍA RESPECTO AL TIEMPO DE LA PROPOSICIÓN

	TIEMPO PASADO		TIEMPO PRESENTE	
	T	%	T	%
T	182	18,109	296	12,742
P	13	1,294	10	0,430
M	76	7,562	102	4,391
A	71	7,065	177	7,619
C	18	1,791	62	2,669
I	31	3,085	119	5,123
S	16	1,592	7	0,301
B	4	0,398	12	0,517
E	109	10,846	304	13,087
X	59	5,871	172	7,404
R	92	9,154	404	17,391
U	21	2,090	96	4,133
D	1	0,099	143	6,156
V	0	0,000	7	0,301
O	36	3,582	57	2,454
N	276	27,463	354	15,239

TABLA 11B. DATOS CUANTITATIVOS DE LA ORIENTACIÓN EN RELACIÓN CON EL TIEMPO DE LA PROPOSICIÓN

	TIEMPO PASADO		TIEMPO PRESENTE	
	T	%	T	%
M	569	56,617	946	40,723
O	224	22,289	888	38,226
A	209	20,797	477	20,534

**TABLAS 12A Y 12B. DATOS CUANTITATIVOS DE LA CORTESÍA
Y LA ORIENTACIÓN EN RELACIÓN CON LOS
PARTICIPANTES GENÉRICOS DE LA CLÁUSULA**

I. CORTESÍA

	EXPR. EPIST. EN CLÁUSULAS CON PARTIC. GENÉRICOS	
	T	%
T	41	7,495
P	3	0,548
M	26	4,753
A	23	4,205
C	7	1,280
I	9	1,645
S	0	0,000
B	2	0,366
E	114	20,841
X	53	9,689
R	148	27,057
U	40	7,313
D	6	1,097
V	0	0,000
O	10	1,828
N	65	11,883

II. ORIENTACIÓN

	ORIENT. EN CLÁUSULAS CON PARTICIPANTES GENÉRICOS	
	T	%
M	187	34,186
O	233	42,596
A	127	23,218

TABLAS 13A-13B. DATOS DE LAS ESTRATEGIAS DE CORTESÍA Y LA ORIENTACIÓN EN RELACIÓN CON LAS MODALIDADES DEÓNTICA Y DINÁMICA CIRCUNSCRITAS

I. CORTESÍA

	MOD. DEÓNTICA CIRCUNSCRITA		MOD. DINÁMICA CIRCUNSCRITA	
	T	%	T	%
T	11	6,918	14	12,174
P	0	0,000	0	0,000
M	6	3,774	7	6,087
A	13	8,176	12	10,435
C	2	1,258	7	6,087
I	8	5,031	11	9,565
S	0	0,000	0	0,000
B	0	0,000	0	0,000
E	19	11,950	13	11,304
X	7	4,403	6	5,217
R	28	17,610	10	8,696
U	3	1,887	7	6,087
D	46	28,931	18	15,652
V	3	1,887	0	0,000
O	3	1,887	2	1,739
N	10	6,289	8	6,957

II. ORIENTACIÓN

	MOD. DEÓNTICA CIRCUNSCRITA		MODALIDAD DINÁMICA CIRCUNSCRITA	
	T	%	T	%
M	35	22,013	40	34,783
O	95	59,748	46	40,000
A	28	17,610	29	25,217

**TABLAS 14A Y 14B. DATOS CUANTITATIVOS DE LAS
ESTRATEGIAS DE CORTESÍA Y LA ORIENTACIÓN EN
RELACIÓN CON LA POLARIDAD NEGATIVA**

I. CORTESÍA

	EXPR. EPIST. EN CLÁUS. NEGATIVAS	
	T	%
T	48	14,724
P	0	0,000
M	12	3,681
A	38	11,656
C	10	3,067
I	10	3,067
S	1	0,307
B	1	0,307
E	51	15,644
X	19	3,067
R	52	15,951
U	16	4,908
D	10	3,067
V	0	0,000
O	10	3,067
N	47	14,417

II. ORIENTACIÓN

	EXPR. EPIST. EN CLÁUS. NEGATIVAS	
	T	%
M	133	40,798
O	112	34,356
A	78	23,926

TABLAS 15A Y 15B.DATOS CUANTITATIVOS DE LAS ESTRATEGIAS DE CORTESÍA Y ORIENTACIÓN EN RELACIÓN CON LA CONTRAFACTUALIDAD

I. CORTESÍA

	EXPR. EPIST. EN CLÁUSULAS CONTRAFACTUALES	
	T	%
T	3	6,667
P	0	0,000
M	1	2,222
A	7	15,556
C	0	0,000
I	0	0,000
S	0	0,000
B	1	2,222
E	6	13,333
X	7	15,556
R	8	17,778
U	0	0,000
D	3	6,667
V	0	0,000
O	0	3,067
N	9	20,000

II. ORIENTACIÓN

	EXPRESIONES EPISTÉMICAS EN CLÁUSULAS CONTRAFACTUALES	
	T	%
M	28	62,222
O	12	26,667
A	5	11,111

TABLAS 16A-16H. DATOS CUANTITATIVOS DEL GRADO DE PROBABILIDAD, LA CORTESÍA Y LA ORIENTACIÓN EN LOS CASOS DONDE SE PRODUCE LA COEXISTENCIA DE DOS O MÁS EXPRESIONES EPISTÉMICAS, O BIEN LA REPETICIÓN DE UNA EXPRESIÓN EPISTÉMICA

TABLA 16A. DATOS CUANTITATIVOS SOBRE EL GRADO DE PROBABILIDAD EN LOS CASOS DE COEXISTENCIA

GRADO DE PROBABIL.	TOTAL CASOS COEX. DEL GRADO	TOTAL CASOS DEL GRADO	% DE EXPR. COEX.
1	100	406	24,631
2	313	2.060	15,194
3	73	255	28,627
4	15	81	18,518
5	45	291	15,464
n	56	314	17,834

TABLA 16B. DATOS CUANTITATIVOS DE LAS EXPRESIONES SINTÁCTICAS EN RELACIÓN CON LOS CASOS DE COEXISTENCIA

EXPR. SINTÁCTICA	TOTAL CASOS COEXISTEN.	TOTAL CASOS	% CASOS COEXISTEN.
V. AUX.	130	482	26,971
V. LÉXICOS	303	2.078	14,581
ADVERBIOS	133	680	19,559
ADJETIVOS	34	149	22,188
SUSTANTIVO	2	18	11,111

TABLA 16C. DATOS CUANTITATIVOS DE LAS ESTRATEGIAS DE CORTESÍA EN LOS CASOS DE COEXISTENCIA

	TOTAL	%
T	91	15,116
P	2	0,332
M	25	4,153
A	45	7,475
C	26	4,319
I	21	3,488
S	0	0,000
B	3	0,498
E	58	9,635
X	43	7,143
R	75	12,458
U	14	2,326
D	25	4,153
V	1	0,166
O	13	2,159
N	160	26,578

TABLA 16D. DATOS CUANTITATIVOS DE LA ORIENTACIÓN EN LOS CASOS DE COEXISTENCIA

	T	%
M	375	62,292
O	93	15,449
A	132	21,927

TABLA 16E. DATOS CUANTITATIVOS DE LAS ESTRATEGIAS DE CORTESÍA EN LOS CASOS DE COEXISTENCIA EN CADA UNO DE LOS GRADOS DE PROBABILIDAD

	GR.1		GR.2		GR.3		GR.4		GR.5		GR.N	
	T	%	T	%	T	%	T	%	T	%	T	%
T	14	14,0	52	16,6	9	12,3	0	0,0	4	8,9	12	21,4
P	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	2	3,6
M	3	3,0	17	5,4	1	1,4	0	0,0	0	0,0	4	7,1
A	11	11,0	26	8,3	2	2,7	0	0,0	0	0,0	6	10,7
C	2	2,0	13	4,2	6	8,5	3	20,0	2	4,4	0	0,0
I	3	3,0	11	3,5	22	8,2	0	0,0	3	6,7	0	0,0
S	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
B	0	0,0	2	0,6	0	0,0	1	6,7	0	0,0	0	0,0
E	11	11,0	18	5,8	2	2,7	7	46,7	19	42,2	1	1,8
X	4	4,0	23	7,3	6	8,2	1	6,7	8	17,8	0	0,0
R	8	8,0	47	15,0	13	17,8	0	0,0	3	6,7	4	7,1
U	0	0,0	8	2,6	1	1,4	1	6,7	0	0,0	4	7,1
D	6	6,0	16	5,1	0	0,0	0	0,0	1	2,2	2	3,6
V	1	1,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
O	2	2,0	5	1,6	3	4,1	0	0,0	1	2,2	2	3,6
N	35	35,0	75	24,0	26	35,6	2	13,3	4	8,9	18	32,1

TABLA 16F. DATOS CUANTITATIVOS DE LA ORIENTACIÓN SEGÚN EL GRADO DE PROBABILIDAD

	Grado 1		Grado 2		Grado 3		Grado 4		Grado 5		Grado N	
	T	%	T	%	T	%	T	%	T	%	T	%
M	76	76,0	178	56,9	56	76,7	12	80,0	20	44,4	33	58,9
O	9	9,0	56	17,9	3	4,1	0	10,0	15	33,3	10	17,9
A	14	14,0	78	24,9	14	19,2	3	20,0	10	22,2	13	23,2

TABLA 16G. DATOS CUANTITATIVOS DE LAS ESTRATEGIAS DE CORTESÍA EN LOS CASOS DE REPETICIÓN DE LA EXPRESIÓN EPISTÉMICA

	REP. EN LA CLÁUSULA		REP. EN EL CONTEXTO	
	T	%	T	%
T	11	10,891	23	15,333
P	1	0,990	2	1,333
M	5	4,950	4	2,667
A	5	4,950	9	6,000
C	7	6,931	4	2,667
I	2	1,980	10	1,333
S	2	1,980	0	0,000
B	1	0,990	0	0,000
E	18	17,822	44	29,333
X	14	13,861	3	2,000
R	11	10,891	22	14,667
U	5	4,950	2	1,333
D	3	2,970	6	4,000
V	0	0,000	0	0,000
O	1	0,990	0	0,000
N	15	14,851	20	13,333

TABLA 16H. DATOS CUANTITATIVOS DE LA ORIENTACIÓN EN LOS CASOS DE REPETICIÓN DE LA EXPRESIÓN EPISTÉMICA

	REP. EN LA CLÁUSULA		REP. EN EL CONTEXTO	
	T	%	T	%
M	57	56,436	72	48,000
O	27	26,733	55	36,667
A	15	14,851	23	15,333

TABLA 17A Y 17B. DATOS CUANTITATIVOS DE LAS ESTRATEGIAS DE CORTESÍA Y ORIENTACIÓN EN RELACIÓN CON LA PRESENCIA DE REFORZADORES O ATENUADORES EN LA CLÁUSULA

I. CORTESÍA

	REFORZADORES		ATENUADORES		REFORZ. Y ATEN.	
	T	%	T	%	T	%
T	70	11,667	97	18,030	12	15,000
P	2	0,333	4	0,743	0	0,000
M	36	6,000	34	6,320	3	3,750
A	35	5,833	49	9,108	7	8,750
C	10	1,667	10	1,858	0	0,000
I	38	6,333	15	6,506	4	5,000
S	1	0,167	0	0,000	0	0,000
B	0	0,000	3	0,558	1	1,250
E	120	20,000	35	6,506	12	15,000
X	91	15,167	23	4,275	7	8,750
R	90	15,000	85	15,799	12	15,000
U	15	2,500	27	5,019	7	8,750
D	29	4,833	39	7,249	2	2,500
V	0	0,000	2	0,372	0	0,000
O	11	1,833	19	3,532	0	0,000
N	52	8,667	96	17,844	13	16,250

II. ORIENTACIÓN

	REFORZADORES		ATENUADORES		REFO. Y ATEN.	
	T	%	T	%	T	%
M	207	34,500	235	43,680	25	31,250
O	276	46,000	183	34,015	43	53,750
A	114	19,000	116	21,561	11	13,750

**TABLAS 18A Y 18B. ESTRATEGIAS DE CORTESÍA Y
ORIENTACIÓN EN RELACIÓN CON LA PRESENCIA DE
MARCADORES DE DISCURSO EN LA CLÁUSULA Y EN EL
CONTEXTO LINGÜÍSTICO INMEDIATO**

I. CORTESÍA

	YK. EN CL.		IM. EN CL.		YK.EN CO.		IM.EN CO.		AMBOS EN CL.	
	T	%	T	%	T	%	T	%	T	%
T	19	10,920	12	7,947	60	21,053	31	14,762	3	18,750
P	0	0,000	0	0,000	3	1,053	4	1,905	0	0,00
M	8	4,598	7	4,636	16	5,614	13	6,190	0	0,00
A	20	11,494	20	13,245	23	8,070	24	11,429	4	25,000
C	1	0,575	1	0,662	5	1,754	3	1,429	0	0,000
I	7	4,023	2	1,325	8	14,386	8	3,809	0	0,000
S	0	0,000	0	0,000	3	1,053	1	0,476	0	0,000
B	1	0,575	2	1,325	0	0,000	0	0,000	0	0,000
E	36	20,690	36	23,841	40	14,035	31	14,762	2	12,500
X	7	4,023	4	2,649	15	5,263	17	8,095	1	6,250
R	31	17,816	35	23,179	41	14,386	34	16,190	3	18,750
U	3	1,724	4	1,987	7	2,456	9	4,286	0	0,000
D	13	7,471	4	2,649	9	3,158	6	2,857	1	6,250
V	1	0,575	0	0,000	2	0,702	0	0,000	0	0,000
O	3	1,724	3	1,987	3	1,053	3	1,429	0	0,000
N	23	13,218	21	13,907	50	17,544	26	12,381	2	12,500

II. ORIENTACIÓN

	YK.EN CL		IM. EN CL.		YK.EN CO.		IM.EN CO.		AMB. CL.	
	T	%	T	%	T	%	T	%	T	%
M	54	31,034	57	37,748	115	40,351	77	36,667	3	18,750
O	74	42,529	63	41,722	101	35,439	80	38,095	6	37,500
A	43	24,713	38	25,166	65	22,807	53	25,238	7	43,750

TABLAS 19A-B. DATOS CUANTITATIVOS DE LAS ESTRATEGIAS DE CORTESÍA EN CONTEXTOS CON PRUEBAS EXPLÍCITAS A FAVOR O EN CONTRA DE LA VERDAD DE LA PROPOSICIÓN

A. CORTESÍA

	PRUEBAS A FAVOR		PRUEBAS EN CONTRA	
	T	%	T	%
T	127	17,566	22	12,500
P	6	0,830	4	2,273
M	30	4,149	4	2,273
A	57	7,884	15	8,523
C	14	1,936	7	3,977
I	41	5,671	4	2,273
S	2	0,277	0	0,000
B	6	0,830	0	0,000
E	105	14,523	20	11,364
X	33	4,564	5	2,841
R	107	14,799	18	10,228
U	21	2,905	13	7,386
D	32	4,426	7	3,977
V	4	0,553	0	0,000
O	10	1,383	16	9,091
N	120	16,598	41	23,295

B. ORIENTACIÓN

	PRUEBAS A FAVOR		PRUEBAS EN CONTRA	
	T	%	T	%
M	316	43,707	109	61,932
O	259	35,823	44	25,000
A	147	20,332	23	13,068

**TABLAS 20A-B. DATOS CUANTITATIVOS DE LAS
ESTRATEGIAS DE CORTESÍA Y LA ORIENTACIÓN EN
CONTEXTOS DONDE LA PREFERENCIA MODALIZADA VA
SEGUIDA DE LA ASERCIÓN CATEGÓRICA VERDADERA O
FALSA**

I. CORTESÍA

	PROF. VERDADERA		PROF. FALSA	
	T	%	T	%
T	2	15,385	0	0,000
P	1	7,692	0	0,000
M	0	0,000	1	11,111
A	2	15,385	2	22,222
C	0	0,000	0	0,000
I	1	7,692	0	0,000
S	0	0,000	0	0,000
B	0	0,000	0	0,000
E	0	0,000	0	0,000
X	0	0,000	0	0,000
R	0	0,000	2	22,222
U	1	7,692	2	22,222
D	1	7,692	0	0,000
V	0	0,000	0	0,000
O	0	0,000	0	0,000
N	5	38,462	2	22,222

II. ORIENTACIÓN

	PROF. VERDADERA		PROF. FALSA	
	T	%	T	%
M	10	76,923	6	66,667
O	3	33,333	3	33,333
A	0	00,000	0	0,000

APÉNDICE II

RESULTADOS DEL ANÁLISIS INFORMATIZADO DE LAS ESTRATEGIAS DE CORTESÍA EN RELACIÓN CON LOS DEMÁS RASGOS

NOTAS PRELIMINARES

El análisis cuantitativo de las estrategias de cortesía que se realiza en este apéndice abarca los rasgos semánticos descritos en 2.3, los pragmáticos descritos en 3.5. y los contextuales descritos a lo largo del Capítulo 4; no obstante, quedan excluidas la ambigüedad y fusión, la polaridad, la contrafactualidad y la aserción posterior verdadera o falsa, debido al escaso interés que estos factores suponen para una visión de conjunto de cada una de las estrategias.

Para todas las estrategias los datos se presentan en forma de tres columnas, cada una de las cuales consta a su vez de tres partes: la de la izquierda alude a los distintos subtipos de cada rasgo (las abreviaturas de comprensión más difícil empleadas en este Apéndice coinciden con las de las Tablas I y II del Apdo. 5.5, pp. 489-493); la parte del centro corresponde al número total de casos de cada subtipo, y la de la derecha al porcentaje que ese número supone respecto al total de los casos de la estrategia analizada.

A. TACTO

R. SINTÁCTICOS

1. Expresiones
sintácticas

AU	41	8,419
VL	341	70,020
AV	91	18,686
AJ	9	1,848
SU	5	1,027

R. SEMÁNTICOS

2. Grado de
probabilidad

1	55	11,294
2	347	71,253
3	24	4,928
4	1	0,205
5	8	1,643
n	52	10,678

3. Grado de
subjetividad

1	293	60,164
2	67	13,758
3	126	25,873
4	1	0,205

2a	15	3,080
2b	35	7,187
2c	17	3,491
3a	8	1,642
3b	35	7,187
3c	18	3,696
3d	65	13,347

4. Expresiones
deductivas o
predictivas

D	104	21,355
P	14	2,875

5. Expresiones de acto
y de estado

A	5	1,027
E	354	72,690

6. Expresiones con
valores semánticos
adicionales

E	0	0,000
A	2	0,411
O	5	1,027
I	5	1,027
P	80	16,427

R. PRAGMÁTICOS

7. Deseabilidad

-del hablante:

D	19	3,901
I	51	10,472

-del oyente:

D	17	3,491
I	30	6,160

-de una tercera
persona:

D	53	10,883
I	180	36,961

8. Participante
privilegiado

H	231	47,433
O	15	3,080
I	220	45,175
G	9	1,848

R. CONTEXTUALES

9. Proceso del verbo

M	125	25,667
RA	136	27,926
RI	24	4,928
RC	27	5,544

RP	57	11,704
----	----	--------

R	1	0,205
---	---	-------

MA	19	3,901
----	----	-------

MC	32	6,571
----	----	-------

MP	11	2,259
----	----	-------

V	19	3,901
---	----	-------

X	14	2,875
---	----	-------

10. Tiempo de la
proposición

P	182	37,372
---	-----	--------

S	296	60,780
---	-----	--------

11. Participantes
genéricos

S	41	8,419
---	----	-------

12. Modalidades
circunscritas

DE	11	2,259
----	----	-------

DI	14	2,875
----	----	-------

13. Reforzadores y
atenuadores

R	70	14,374
---	----	--------

A	97	19,918
---	----	--------

R+A	12	2,464
-----	----	-------

14. Marcadores del
discurso

YKNOWCL	19	3,901
---------	----	-------

IMEANCL	12	2,464
---------	----	-------

YKNOWCO	60	12,320
---------	----	--------

IMEANCO	31	6,366
---------	----	-------

15. Pruebas explícitas

F	127	26,078
---	-----	--------

C	22	4,517
---	----	-------

B. PRETENSIÓN DE DESCONOCIMIENTO

R. SINTÁCTICOS

1. Expresiones sintácticas

AU	0	0,000
VL	23	100,000
AV	0	0,000
AJ	0	0,000
SU	0	0,000

R. SEMÁNTICOS

2. Grado de probabilidad

1	0	0,000
2	0	0,000
3	0	0,000
4	0	0,000
5	0	0,000
n	23	100,000

3. Grado de subjetividad

1	23	100,000
2	0	0,000
3	0	0,000
4	0	0,000
2a	0	0,000
2b	0	0,000
2c	0	0,000
3a	0	0,000
3b	0	0,000
3c	0	0,000
3d	0	0,000

4. Expresiones deductivas o predictivas

D	0	0,000
P	0	0,000

5. Expresiones de acto y de estado

A	0	0,000
E	23	100,000

6. Expresiones con valores semánticos adicionales

E	0	0,000
A	0	0,000
O	0	0,000
I	0	0,000
P	0	0,000

R A S G O S PRAGMÁTICOS

7. Deseabilidad

-del hablante:		
D	0	0,000
I	13	56,222
-del oyente:		
D	1	4,348
I	3	13,043
-de una tercera persona:		
D	1	4,348
I	4	17,391

8. Participante privilegiado respecto a la verdad de la proposición

H	17	73,913
O	1	4,348
I	5	21,739
G	0	0,000

R. CONTEXTUALES

9. Proceso del verbo

M	15	65,217
---	----	--------

RA	6	26,087
----	---	--------

RI	0	0,000
----	---	-------

RC	1	0,000
----	---	-------

RP	1	0,000
----	---	-------

R	0	0,000
---	---	-------

MA	0	0,000
----	---	-------

MC	0	0,000
----	---	-------

MP	0	0,000
----	---	-------

V	0	0,000
---	---	-------

X	0	0,000
---	---	-------

10. Tiempo de la proposición

P	13	56,522
S	10	43,478

11. Participantes genéricos

S	3	13,043
---	---	--------

12. Modalidades circunscritas

DE	0	0,000
DI	0	0,000

13. Reforzadores y atenuadores

R	2	8,696
A	4	1,391
R+A	0	0,000

14. Marcadores del discurso

YKNOWCL	0	0,000
IMEANCL	0	0,000
YKNOWCO	3	13,043
IMEANCO	4	17,391

15. Pruebas explícitas

F	6	26,087
C	4	17,391

C. MODESTIA

R. SINTÁCTICOS

1. Expresiones sintácticas

AU	9	5,000
VL	138	76,667
AV	31	17,222
AJ	1	0,556
SU	1	0,556

R. SEMÁNTICOS

2. Grado de probabilidad

1	6	3,333
2	154	85,556
3	9	5,000
4	1	0,556
5	0	0,000
n	10	5,556

3. Grado de subjetividad

1	133	73,889
2	13	7,222
3	34	18,889
4	0	0,000

2a	1	0,556
2b	5	2,778
2c	7	3,889
3a	2	1,111
3b	14	7,778
3c	7	3,889
3d	11	6,111

4. Expresiones deductivas o predictivas

D	31	17,222
P	7	3,889

5. Expresiones de acto y de estado

A	1	0,556
E	143	79,444

6. Expresiones con valores semánticos adicionales

E	2	1,111
A	0	0,000
O	7	3,889
I	0	0,000
P	17	9,444

R. PRAGMÁTICOS

7. Deseabilidad

-del hablante:

D	45	25,000
I	6	3,333

-del oyente:

D	1	0,556
I	0	0,000

-de una tercera persona:

D	4	2,222
I	3	1,667

8. Participante privilegiado respecto a la verdad de la proposición

H	139	77,222
O	1	0,556
I	38	21,111
G	1	0,556

R. CONTEXTUALES

9. Proceso del verbo

M	44	24,444
---	----	--------

RA	52	28,889
RI	25	13,889
RC	17	9,444
RP	14	7,778
R	0	0,000
MA	1	0,556
MC	12	6,667
MP	2	1,111
V	1	0,556
X	9	5,000

10. Tiempo de la proposición

P	76	42,222
S	102	56,667

11. Participantes genéricos

S	26	14,444
---	----	--------

12. Modalidades circunscritas

DE	6	3,333
DI	7	3,889

13. Reforzadores y atenuadores

R	36	20,000
A	34	18,889
R+A	3	1,667

14. Marcadores del discurso

YKNOWCL	8	4,444
IMEANCL	7	3,889
YKNOWCO	16	8,889
IMEANCO	13	7,222

15. Pruebas explícitas

F	30	16,667
C	15	8,333

D. AUTOPROTECCIÓN

R. SINTÁCTICOS

1. Expresiones sintácticas

AU	23	9,237
VL	166	66,667
AV	53	21,285
AJ	6	2,410
SU	1	0,402

R. SEMÁNTICOS

2. Grado de probabilidad

1	39	15,663
2	161	64,659
3	7	2,811
4	3	1,205
5	12	4,819
n	27	10,843

3. Grado de subjetividad

1	158	63,454
2	40	16,064
3	51	20,482
4	3	1,205

2a	5	2,008
2b	32	12,851
2c	3	1,205
3a	4	1,606
3b	19	7,631
3c	11	4,418
3d	17	6,827

4. Expresiones deductivas o predictivas

D	34	13,655
P	10	4,016

5. Expresiones de acto y de estado

A	0	0,000
E	178	71,486

6. Expresiones con valores semánticos adicionales

E	5	2,008
A	1	0,402
O	12	4,819
I	0	0,000
P	22	8,835

R.PRAGMÁTICOS

7. Deseabilidad

-del hablante:		
D	24	9,639
I	118	47,390
-del oyente:		
D	9	3,614
I	7	2,811
-de una tercera persona:		
D	6	2,410
I	6	2,410

8. Participante privilegiado respecto a la verdad de la proposición

H	179	71,888
O	6	2,410
I	59	23,695
G	3	1,205

R. CONTEXTUALES

9. Proceso del verbo

M	52	20,884
RA	82	32,932

RI	18	7,229
RC	14	5,622
RP	23	9,237
R	3	1,205
MA	18	7,229
MC	17	6,827
MP	4	1,606
V	6	2,410
X	2	2,410

11. Tiempo de la proposición

P	71	28,514
S	177	71,084

12. Participantes genéricos

S	23	9,237
---	----	-------

13. Modalidades circunscritas

DE	13	5,221
DI	12	4,819

14. Reforzadores y atenuadores

R	35	14,056
A	49	19,679
R+A	7	2,811

15. Marcadores del discurso

YKNOWCL	20	8,032
IMEANCL	20	8,032
YKNOWCO	23	9,237
IMEANCO	24	9,639

16. Pruebas explícitas

F	57	28,514
C	15	6,024

E. CREENCIA EDUCADA

R. SINTÁCTICOS

1. Expresiones sintácticas

AU	26	32,099
VL	38	46,914
AV	6	7,407
AJ	9	11,111
SU	2	2,469

R. SEMÁNTICOS

2. Grado de probabilidad

1	6	7,407
2	44	54,321
3	14	17,284
4	10	12,346
5	6	7,407
n	1	1,235

3. Grado de subjetividad

1	40	49,383
2	26	32,099
3	14	17,284
4	1	1,235

2a	14	17,284
2b	8	9,877
2c	4	4,938
3a	0	0,000
3b	2	2,469
3c	3	3,704
3d	9	11,111

4. Expresiones deductivas o predictivas

D	16	19,753
P	32	39,506

5. Expresiones de acto y de estado

A	2	2,469
E	48	59,259

6. Expresiones con valores semánticos adicionales

E	19	23,457
A	0	0,000
O	3	3,704
I	0	0,000
P	13	16,049

R. PRAGMÁTICOS

7. Deseabilidad

-del hablante:		
D	39	48,148
I	7	0,000
-del oyente:		
D	19	23,457
I	0	0,000
-de una tercera persona:		
D	32	39,506
I	0	0,000

8. Participante privilegiado respecto a la verdad de la proposición

H	18	22,222
O	7	8,642
I	54	66,667
G	0	0,000

R. CONTEXTUALES

9. Proceso del verbo		
M	23	28,395
RA	32	39,506

RI	4	4,938
RC	0	0,000
RP	4	4,938
R	0	0,000
MA	7	8,642
MC	2	2,469
MP	2	2,469
V	3	3,704
X	2	2,469

10. Tiempo de la proposición

P	18	22,222
S	62	76,543

11. Participantes genéricos

S	7	8,642
---	---	-------

12. Modalidades circunscritas

DE	2	2,469
DI	7	8,642

13. Reforzadores y atenuadores

R	10	12,346
A	10	12,346
R+A	0	0,000

14. Marcadores del discurso

YKNOWCL	1	1,235
IMEANCL	1	1,235
YKNOWCO	5	6,173
IMEANCO	3	3,704

15. Pruebas explícitas

F	14	7,284
C	7	8,642

F. INTERÉS POR EL OYENTE

R. SINTÁCTICOS

1. Expresiones sintácticas

AU	39	26,000
VL	77	51,333
AV	26	17,333
AJ	6	4,000
SU	2	1,333

R. SEMÁNTICOS

2. Grado de probabilidad

1	19	12,667
2	80	53,333
3	22	14,667
4	2	1,333
5	16	10,667
n	11	7,333

3. Grado de subjetividad

1	66	44,000
2	41	27,333
3	39	26,000
4	4	2,667

2a	15	10,000
2b	10	6,667
2c	16	10,667
3a	9	6,000
3b	6	4,000
3c	9	6,000
3d	15	10,000

4. Expresiones deductivas o predictivas

D	40	26,667
P	6	4,000

5. Expresiones de acto y de estado

A	0	0,000
E	84	56,000

6. Expresiones con valores semánticos adicionales

E	1	0,667
A	0	0,000
O	5	3,333
I	3	2,000
P	19	12,667

R. PRAGMÁTICOS

7. Deseabilidad

-del hablante:		
D	12	8,000
I	9	6,000
-del oyente:		
D	80	53,333
I	21	14,000
-de una tercera persona:		
D	2	1,333
I	0	0,000

8. Participante privilegiado respecto a la verdad de la proposición

H	30	20,000
O	73	48,667
I	43	28,667
G	4	2,667

R. CONTEXTUALES

9. Proceso del verbo

M	32	21,333
RA	56	37,333
RI	11	7,333
RC	7	4,667

RP	17	11,333
----	----	--------

R	1	0,667
---	---	-------

MA	5	3,333
----	---	-------

MC	6	4,000
----	---	-------

MP	4	2,667
----	---	-------

V	5	2,667
---	---	-------

X	2	1,333
---	---	-------

10. Tiempo de la proposición

P	31	20,667
---	----	--------

S	119	79,333
---	-----	--------

11. Participantes genéricos

S	9	6,000
---	---	-------

12. Modalidades circunscritas

DE	7	2,991
----	---	-------

DI	6	2,564
----	---	-------

13. Reforzadores y atenuadores

R	91	60,667
---	----	--------

A	23	15,333
---	----	--------

R+A	4	2,667
-----	---	-------

14. Marcadores del discurso

YKNOWCL	7	4,667
---------	---	-------

IMEANCL	2	1,333
---------	---	-------

YKNOWCO	8	5,333
---------	---	-------

IMEANCO	8	5,333
---------	---	-------

15. Pruebas explícitas

F	41	27,333
---	----	--------

C	4	2,667
---	---	-------

G. SUPOSICIÓN DE CONOCIMIENTO COMÚN

R. SINTÁCTICOS

1. Expresiones sintácticas

AU	8	34,783
VL	8	34,783
AV	6	26,087
AJ	1	4,348
SU	0	0,000

R. SEMÁNTICOS

2. Grado de probabilidad

1	4	17,391
2	7	30,435
3	4	17,391
4	2	8,696
5	2	8,696
n	4	17,391

3. Grado de subjetividad

1	9	39,130
2	9	39,130
3	5	21,739
4	0	0,000

2a	1	4,348
2b	4	17,391
2c	4	17,391
3a	0	0,000
3b	3	13,043
3c	2	8,696
3d	0	0,000

4. Expresiones deductivas o predictivas

D	6	26,087
P	1	4,348

5. Expresiones de acto y de estado

A	0	0,000
E	10	43,478

6. Expresiones con valores semánticos adicionales

E	0	0,000
A	0	0,000
O	0	0,000
I	0	0,000
P	1	4,348

R. PRAGMÁTICOS

7. Deseabilidad

-del hablante:

D	1	4,348
I	1	4,348

-del oyente:

D	3	13,043
I	2	4,348

-de una tercera persona:

D	0	0,000
I	0	0,000

8. Participante privilegiado respecto a la verdad de la proposición

H	6	26,087
O	16	69,565
I	0	0,000
G	1	4,348

R. CONTEXTUALES

9. Proceso del verbo

M	1	4,348
RA	0	0,000
RI	1	4,348
RC	2	8,696

RP	0	0,000
----	---	-------

R	0	0,000
---	---	-------

MA	0	0,000
----	---	-------

MC	8	34,783
----	---	--------

MP	3	13,043
----	---	--------

V	8	34,783
---	---	--------

X	0	0,000
---	---	-------

10. Tiempo de la proposición

P	16	69,565
---	----	--------

S	7	30,435
---	---	--------

11. Participantes genéricos

S	0	0,000
---	---	-------

12. Modalidades circunscritas

DE	0	0,000
----	---	-------

DI	0	0,000
----	---	-------

13. Reforzadores y atenuadores

R	1	4,348
---	---	-------

A	0	0,000
---	---	-------

R+A	0	0,000
-----	---	-------

14. Marcadores del discurso

YKNOWCL	0	0,000
---------	---	-------

IMEANCL	0	0,000
---------	---	-------

YKNOWCO	3	13,043
---------	---	--------

IMEANCO	1	4,348
---------	---	-------

15. Pruebas explícitas

F	2	8,696
---	---	-------

C	0	0,000
---	---	-------

H. BROMA

R. SINTÁCTICOS

1. Expresiones sintácticas

AU	3	18,750
VL	8	50,000
AV	5	26,087
AJ	0	0,000
SU	0	0,000

R. SEMÁNTICOS

2. Grado de probabilidad

1	1	6,250
2	10	62,500
3	3	18,750
4	1	6,250
5	0	0,000
n	1	0,000

3. Grado de subjetividad

1	6	37,500
2	4	25,000
3	6	37,500
4	0	0,000

2a 2 12,500

2b 1 6,250

2c 1 6,250

3a 3 18,750

3b 1 6,250

3c 0 0,000

3d 2 12,500

4. Expresiones deductivas o predictivas

D	3	18,750
P	4	25,000

5. Expresiones de acto y de estado

A	1	6,250
E	7	43,750

6. Expresiones con valores semánticos adicionales

E	0	0,000
A	0	0,000
O	1	6,250
I	0	0,000
P	2	12,500

R. PRAGMÁTICOS

7. Deseabilidad

-del hablante:

D	0	0,000
I	2	12,500

-del oyente:

D	2	12,500
I	3	18,750

-de una tercera persona:

D	0	0,000
I	0	0,000

8. Participante privilegiado respecto a la verdad de la proposición

H	4	25,000
O	5	31,250
I	7	43,750
G	0	0,000

R. CONTEXTUALES

9. Proceso del verbo

M	2	12,500
RA	5	31,250
RI	2	12,500

RC	0	0,000
RP	3	18,750
R	0	0,000
MA	0	0,000
MC	1	6,250
MP	1	6,250
V	0	0,000
X	1	6,250

10. Tiempo de la proposición

P	4	25,000
S	12	75,000

11. Participantes genéricos

S	2	12,500
---	---	--------

12. Modalidades circunscritas

DE	0	0,000
DI	0	0,000

13. Reforzadores y atenuadores

R	0	0,000
A	3	18,750
R+A	0	0,000

14. Marcadores del discurso

YKNOWCL	1	6,250
IMEANCL	2	12,500
YKNOWCO	0	0,000
IMEANCO	0	0,000

15. Pruebas explícitas

F	6	37,500
C	0	0,000

I. PERSUASIÓN

R. SINTÁCTICOS

1. Expresiones sintácticas

AU	55	12,881
VL	169	39,578
AV	156	36,534
AJ	156	11,007
SU	0	0,000

R. SEMÁNTICOS

2. Grado de probabilidad

1	52	12,178
2	172	40,281
3	11	2,576
4	31	7,260
5	152	35,597
n	9	2,108

3. Grado de subjetividad

1	187	43,794
2	64	14,988
3	161	37,705
4	15	3,513

2a	21	4,918
2b	31	7,260
2c	12	2,810
3a	79	18,501
3b	11	2,576
3c	56	13,115
3d	15	3,513

4. Expresiones deductivas o predictivas

D	96	22,482
P	7	1,639

5. Expresiones de acto y de estado

A	1	0,234
E	202	47,307

6. Expresiones con valores semánticos adicionales

E	3	0,703
A	0	0,000
O	11	2,576
I	1	0,234
P	60	14,052

R. PRAGMÁTICOS

7. Deseabilidad

-del hablante:

D	32	7,494
I	34	7,963

-del oyente:

D	15	3,513
I	17	3,981

-de una tercera persona:

D	54	12,646
I	54	12,646

8. Participante privilegiado respecto a la verdad de la proposición

H	133	31,148
O	10	2,342
I	250	58,548
G	4	0,937

R. CONTEXTUALES

9. Proceso del verbo

M	89	20,843
RA	160	37,471
RI	43	10,070

RC	15	3,513
RP	28	6,557
R	1	0,234
MA	14	3,279
MC	11	2,576
MP	6	1,405
V	10	2,342
X	26	6,089

10. Tiempo de la proposición

P	109	25,527
S	304	71,194

11. Participantes genéricos

S	114	26,698
---	-----	--------

12. Modalidades circunscritas

DE	19	4,450
DI	13	3,044

13. Reforzadores y atenuadores

R	120	28,103
A	35	8,197
R+A	12	2,810

14. Marcadores del discurso

YKNOWCL	36	8,431
IMEANCL	36	8,431
YKNOWCO	40	9,368
IMEANCO	31	7,260

15. Pruebas explícitas

F	105	24,590
C	20	4,684

J. EXPRESIÓN DE ACUERDO

R. SINTÁCTICOS

1. Expresiones sintácticas

AU	37	15,812
VL	120	51,282
AV	58	24,786
AJ	19	8,120
SU	0	0,000

R A S G O S SEMÁNTICOS

2. Grado de probabilidad

1	26	11,111
2	136	58,120
3	20	8,547
4	13	5,556
5	37	15,812
n	2	0,855

3. Grado de subjetividad

1	124	52,991
2	46	19,658
3	60	25,641
4	4	1,709

2a	12	5,128
2b	18	7,692
2c	16	6,838
3a	31	13,248
3b	13	5,556
3c	5	2,137
3d	11	4,701

4. Expresiones deductivas o predictivas

D	33	14,103
P	9	3,846

5. Expresiones de acto y de estado

A	1	0,427
E	134	57,265

6. Expresiones con valores semánticos adicionales

E	3	1,282
A	0	0,000
O	6	2,564
I	4	1,709
P	14	5,983

R. PRAGMÁTICOS

7. Deseabilidad

-del hablante:		
D	18	7,692
I	14	5,983
-del oyente:		
D	14	5,983
I	11	4,701
-de una tercera persona:		
D	24	10,256
I	23	9,829

8. Participante privilegiado respecto a la verdad de la proposición

H	28	11,966
O	35	14,957
I	156	66,667
G	12	5,128

R. CONTEXTUALES

9. Proceso del verbo

M	38	16,239
RA	102	43,590

RI	24	10,256
RC	10	4,274
RP	15	6,410
R	1	0,234
MA	7	2,991
MC	9	3,846
MP	3	1,282
V	5	2,137
X	11	4,701

10. Tiempo de la proposición

P	59	25,214
S	172	73,504

11. Participantes genéricos

S	53	22,650
---	----	--------

12. Modalidades circunscritas

DE	7	2,991
DI	6	2,564

13. Reforzadores y atenuadores

R	91	38,889
A	23	9,829
R+A	7	2,991

14. Marcadores del discurso

YKNOWCL	7	2,991
IMEANCL	4	1,709
YKNOWCO	15	6,410
IMEANCO	17	7,265

15. Pruebas explícitas

F	33	14,103
C	20	2,137

K. RESPETO A LAS IDEAS DEL OYENTE

R. SINTÁCTICOS

1. Expresiones sintácticas

AU	45	8,789
VL	398	77,734
AV	61	11,914
AJ	6	1,172
SU	1	0,195

R. SEMÁNTICOS

2. Grado de probabilidad

1	46	8,984
2	413	80,664
3	32	6,250
4	0	0,000
5	5	0,977
n	16	3,125

3. Grado de subjetividad

1	348	52,991
2	67	13,086
3	93	18,164
4	4	0,781

2a	25	4,883
2b	31	6,055
2c	11	2,148
3a	4	0,781
3b	30	5,859
3c	5	0,977
3d	54	10,547

4. Expresiones deductivas o predictivas

D	79	15,430
P	11	2,148

5. Expresiones de acto y de estado

A	0	0,000
E	404	78,906

6. Expresiones con valores semánticos adicionales

E	2	0,391
A	3	0,586
O	13	2,539
I	5	0,977
P	58	11,328

R. PRAGMÁTICOS

7. Deseabilidad

-del hablante:

D	34	6,641
I	46	8,984

-del oyente:

D	20	3,906
I	22	4,297

-de una tercera persona:

D	30	5,859
I	69	13,477

8. Participante privilegiado respecto a la verdad de la proposición

H	78	15,234
O	47	9,180
I	366	71,484
G	4	0,781

R. CONTEXTUALES

9. Proceso del verbo

M	79	15,430
RA	228	44,531
RI	41	8,008

RC	20	3,906
RP	36	7,031
R	2	0,391
MA	10	1,953
MC	22	4,297
MP	13	2,539
V	10	1,953
X	28	5,469

10. Tiempo de la proposición

P	92	17,969
S	404	78,906

11. Participantes genéricos

S	148	28,906
---	-----	--------

12. Modalidades circunscritas

DE	28	5,469
DI	10	1,953

13. Reforzadores y atenuadores

R	90	17,578
A	85	16,602
R+A	12	2,344

14. Marcadores del discurso

YKNOWCL	31	6,055
IMEANCL	35	6,836
YKNOWCO	41	8,008
IMEANCO	34	6,641

15. Pruebas explícitas

F	107	20,898
C	18	3,516

L. SUAVIZACIÓN DEL DESACUERDO

R. SINTÁCTICOS

1. Expresiones
sintácticas

AU	6	4,762
VL	106	84,127
AV	7	5,556
AJ	3	2,381
SU	5	3,968

R. SEMÁNTICOS

2. Grado de
probabilidad

1	6	4,762
2	90	71,429
3	6	4,762
4	2	1,587
5	0	0,000
n	22	17,460

3. Grado de
subjetividad

1	108	85,714
2	8	6,349
3	10	7,937
4	0	0,000

2a	2	1,587
2b	3	2,381
2c	3	2,381
3a	1	0,794
3b	4	3,175
3c	0	0,000
3d	5	3,968

4. Expresiones
deductivas o
predictivas

D	9	7,143
P	3	2,381

5. Expresiones de acto
y de estado

A	1	0,794
E	113	89,683

6. Expresiones con
valores semánticos
adicionales

E	0	0,000
A	1	0,794
O	4	3,175
I	5	3,968
P	5	3,968

R. PRAGMÁTICOS

7. Deseabilidad

-del hablante:

D	5	3,968
I	5	3,968

-del oyente:

D	1	0,794
I	6	4,762

-de una tercera
persona:

D	10	7,937
I	15	11,905

8. Participante
privilegiado respecto a
la verdad de la
proposición

H	12	9,524
O	12	9,524
I	93	73,810
G	1	0,794

R. CONTEXTUALES

9. Proceso del verbo

M	26	20,635
RA	42	33,333

RI	9	7,143
RC	10	7,937
RP	6	4,762
R	0	0,000
MA	4	3,175
MC	5	3,968
MP	1	0,794
V	6	4,762
X	0	0,000

10. Tiempo de la
proposición

P	21	16,667
S	96	76,191

11. Participantes
genéricos

S	40	31,746
---	----	--------

12. Modalidades
circunscritas

DE	3	2,381
DI	7	5,556

13. Reforzadores y
atenuadores

R	15	11,905
A	27	21,429
R+A	7	5,556

14. Marcadores del
discurso

YKNOWCL	3	2,381
IMEANCL	4	3,175
YKNOWCO	7	5,556
IMEANCO	9	7,143

15. Pruebas explícitas

F	21	16,667
C	13	10,317

M. SUAVIZACIÓN DE DIRECTIVAS

R. SINTÁCTICOS

1. Expresiones sintácticas

AU	15	10,204
VL	89	60,544
AV	38	25,333
AJ	4	2,721
SU	1	3,680

R. SEMÁNTICOS

2. Grado de probabilidad

1	33	22,449
2	80	54,422
3	3	2,041
4	1	0,680
5	13	8,844
n.	9	6,122

3. Grado de subjetividad

1	90	61,224
2	31	21,088
3	25	17,007
4	1	0,680

2a	9	6,122
2b	20	13,605
2c	2	1,361
3a	9	6,122
3b	9	6,122
3c	2	1,361
3d	5	3,401

4. Expresiones deductivas o predictivas

D	10	6,803
P	1	0,680

5. Expresiones de acto y de estado

A	0	0,000
E	95	64,626

6. Expresiones con valores semánticos adicionales

E	2	1,361
A	0	0,000
O	4	2,721
I	1	0,680
P	9	6,122

R. PRAGMÁTICOS

7. Deseabilidad

-del hablante:

D	35	23,809
I	5	3,401

-del oyente:

D	23	15,646
I	10	6,803

-de una tercera persona:

D	13	8,844
I	1	0,680

8. Participante privilegiado respecto a la verdad de la proposición

H	40	27,211
O	13	8,844
I	91	61,905
G	1	0,680

R. CONTEXTUALES

9. Proceso del verbo

M	43	29,252
RA	43	29,252

RI	12	8,163
RC	6	4,082
RP	7	4,762
R	0	0,000
MA	9	6,122
MC	7	4,762
MP	2	1,361
V	6	4,082
X	6	4,082

10. Tiempo de la proposición

P	1	0,680
S	143	97,279

11. Participantes genéricos

S	6	4,082
---	---	-------

12. Modalidades circunscritas

DE	46	31,293
DI	18	12,245

13. Reforzadores y atenuadores

R	29	19,728
A	39	26,531
R+A	2	1,361

14. Marcadores del discurso

YKNOWCL	13	8,844
IMEANCL	4	2,721
YKNOWCO	9	6,122
IMEANCO	6	4,082

15. Pruebas explícitas

F	32	21,769
C	7	4,762

N. SUAVIZACIÓN DE LA PETICIÓN DE PERMISO

R. SINTÁCTICOS

1. Expresiones sintácticas

AU	1	14,286
VL	5	71,429
AV	1	14,286
AJ	0	0,000
SU	0	0,000

R A S G O S SEMÁNTICOS

2. Grado de probabilidad

1	2	28,571
2	4	57,143
3	0	0,000
4	0	0,000
5	0	0,000
n	1	14,286

3. Grado de subjetividad

1	5	71,429
2	2	28,571
3	0	0,000
4	0	0,000

2a	1	0,000
2b	1	0,000
2c	0	0,000
3a	0	0,000
3b	0	0,000
3c	0	0,000
3d	0	0,000

4. Expresiones deductivas o predictivas

D	0	0,000
P	0	0,000

5. Expresiones de acto y de estado

A	0	0,000
E	5	71,429

6. Expresiones con valores semánticos adicionales

E	0	0,000
A	0	0,000
O	0	0,000
I	0	0,000
P	0	0,000

R. PRAGMÁTICOS

7. Deseabilidad

-del hablante:

D	2	28,571
I	0	0,000

-del oyente:

D	0	0,000
I	0	0,000

-de una tercera persona:

D	0	0,000
I	0	0,000

8. Participante privilegiado respecto a la verdad de la proposición

H	6	85,714
O	1	14,286
I	91	0,000
G	1	0,000

R. CONTEXTUALES

9. Proceso del verbo

M	2	28,571
RA	0	0,000

RI	0	0,000
RC	0	0,000
RP	0	0,000
R	0	0,000
MA	3	42,857
MC	0	0,000
MP	1	14,286
V	1	14,286
X	0	0,000

10. Tiempo de la proposición

P	0	0,000
S	7	100,000

11. Participantes genéricos

S	0	0,000
---	---	-------

12. Modalidades circunscritas

DE	3	42,857
DI	0	0,000

13. Reforzadores y atenuadores

R	0	0,000
A	2	28,571
R+A	0	0,000

14. Marcadores del discurso

YKNOWCL	1	0,000
IMEANCL	0	0,000
YKNOWCO	2	28,571
IMEANCO	0	0,000

15. Pruebas explícitas

F	4	57,143
C	0	0,000

0. BÚSQUEDA DE CONTESTACIÓN DEL OYENTE

R. SINTÁCTICOS

1. Expresiones sintácticas

AU	19	20,000
VL	57	60,000
AV	16	16,842
AJ	3	3,158
SU	0	0,000

R. SEMÁNTICOS

2. Grado de probabilidad

1	8	8,421
2	51	53,684
3	14	14,737
4	1	1,053
5	5	5,263
n	16	16,842

3. Grado de subjetividad

1	56	58,947
2	22	23,158
3	16	16,842
4	1	1,053

2a	6	6,316
2b	5	5,263
2c	11	11,579
3a	6	6,316
3b	6	6,316
3c	1	1,053
3d	3	3,158

4. Expresiones deductivas o predictivas

D	14	14,737
P	7	7,368

5. Expresiones de acto y de estado

A	1	1,053
E	61	64,211

6. Expresiones con valores semánticos adicionales

E	0	0,000
A	0	0,000
O	4	4,211
I	1	1,053
P	1	1,053

R. PRAGMÁTICOS

7. Deseabilidad

-del hablante:		
D	6	6,316
I	6	6,316
-del oyente:		
D	5	5,263
I	6	6,316
-de una tercera persona:		
D	4	4,211
I	1	1,053

8. Participante privilegiado respecto a la verdad de la proposición

H	0	0,000
O	81	85,263
I	13	13,684
G	0	0,000

R. CONTEXTUALES

9. Proceso del verbo

M	28	29,474
RA	15	15,789

RI	10	10,526
RC	8	8,421
RP	7	7,368
R	0	0,000
MA	1	1,053
MC	5	5,263
MP	4	4,211
V	7	7,368
X	5	5,263

10. Tiempo de la proposición

P	36	37,895
S	57	60,000

11. Participantes genéricos

S	10	10,526
---	----	--------

12. Modalidades circunscritas

DE	3	3,158
DI	2	2,105

13. Reforzadores y atenuadores

R	11	11,579
A	19	20,000
R+A	0	0,000

14. Marcadores del discurso

YKNOWCL	3	3,158
IMEANCL	3	3,158
YKNOWCO	3	3,158
IMEANCO	3	3,158

15. Pruebas explícitas

F	10	10,526
3C	16	16,842

P. CASOS DONDE LAS EXPRESIONES EPISTÉMICAS NO REALIZAN ESTRATEGIAS DE CORTESÍA

R. SINTÁCTICOS

1. Expresiones sintácticas

AU	155	24,181
VL	327	51,014
AV	125	19,501
AJ	34	5,304
SU	0	0,000

R. SEMÁNTICOS

2. Grado de probabilidad

1	103	16,069
2	294	45,866
3	86	13,417
4	13	2,028
5	35	5,460
n	110	17,161

3. Grado de subjetividad

1	325	50,702
2	184	28,705
3	118	18,409
4	14	2,184

2a	76	11,856
2b	53	8,268
2c	55	8,580
3a	14	2,184
3b	50	7,800
3c	27	4,212
3d	27	4,212

4. Expresiones deductivas o predictivas

D	121	18,877
P	31	4,836

5. Expresiones de acto y de estado

A	4	56,786
E	364	0,624

6. Expresiones con valores semánticos adicionales

E	5	0,780
A	6	0,936
O	7	1,092
I	3	0,468
P	54	8,424

R. PRAGMÁTICOS

7. Deseabilidad

-del hablante:

D	34	5,304
I	43	6,708

-del oyente:

D	8	1,248
I	11	1,716

-de una tercera persona:

D	27	4,212
I	45	7,020

8. Participante privilegiado respecto a la verdad de la proposición

H	273	42,590
O	28	4,368
I	322	50,234
G	0	0,000

R. CONTEXTUALES

9. Proceso del verbo

M	179	27,925
RA	144	22,465

RI	91	14,197
RC	67	10,452
RP	38	5,928
R	3	0,468
MA	7	1,092
MC	20	3,120
MP	18	2,808
V	18	2,808
X	32	4,992

10. Tiempo de la proposición

P	276	43,058
S	354	55,226

11. Participantes genéricos

S	65	10,140
---	----	--------

12. Modalidades circunscritas

DE	10	1,560
DI	8	1,248

13. Reforzadores y atenuadores

R	52	8,112
A	96	14,977
R+A	13	2,028

14. Marcadores del discurso

YKNOWCL	23	3,588
IMEANCL	21	3,276
YKNOWCO	50	7,800
IMEANCO	26	4,056

15. Pruebas explícitas

F	120	18,721
C	41	6,396

BIBLIOGRAFÍA

- AHLQVIST, A. (ed.) (1982) *Papers from the Fifth International Conference on Historical Linguistics*. Amsterdam: Benjamins.
- AIJMER, K. y ALTENBERG, B. (eds.) (1991) *English Corpus Linguistics*. New York: Longman.
- AITKEN, A., McINTOSH, A. y PALSSON, H. (eds.) (1971) *Edinburgh Studies in English and Scots*. London: Longman.
- AKATSUKA, N. (1985) "Conditionals and the epistemic scale", *Language* 61, n°3, pp. 625-639.
- ALARCOS LLORACH, E. (1972) "Cantaría: modo, tiempo y aspecto", *Estudios de gramática funcional del español*. Madrid: Gredos, pp. 106-119.
- ALEXANDRESCU, S. (1975) "Sur les modalités croire et savoir", *Langages* 43, pp. 19-27.
- ALLEN, R.L. (1966) *The Verb System of Present-day American English*. The Hague, Mouton.
- ALLERTON, D.J. CARNEY, E. y HOLDCROFT, D. (eds.) (1979). *Function and Context in Linguistic Analysis: A Festschrift for William Haas*. Cambridge: Cambridge University Press.
- ALLWOOD, J., ANDERSON, L. G. & DAHL, Ö.(1971) *Logic in Linguistics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- ANDERSON, J. (1971) "Some proposals concerning the modal verb in English" en Aitken et al. (eds.), pp. 69-120.
- ANDERSON, L. B. (1986) "Evidentials, Paths of Change, and Mental Maps:

- Typologically Regular Asymmetries", en Chafe y Nichols (eds.), pp. 273-312.
- ANDERSON, S. & KIPARSKY, P. (eds.) (1973) *A Festschrift for Morris Halle*. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- ANGHELESCU, N. (1991) "Quantification, modality and speech acts", en *Revue Roumaine de Linguistique* XXXVI, vols. 1-2, pp. 3-8.
- ARNOVICK, L.K. (1986) *The Modality of Medieval English Futurity*. Michigan: U.M.I. Dissertation Services, Ann Arbor.
- AUSTIN, J.L. (1962) *How to Do Things With Words*. Oxford: Clarendon Press.
- AUWERA, J. van der (1985) Reseña de Givón (1984). *Journal of Linguistics* 21, n°2, pp. 503-509.
- AUWERA, J. van der y GOOSSENS, L. (eds.) (1987) *Ins and Outs of the Predication*. Dordrecht: Foris.
- BALD, W.D. e ILSON, R. (eds.) (1977) *Studies in English Usage*. Frankfurt: Lang.
- BANKS, D. (1991) "Some observations concerning transitivity and modality in scientific writing", en *Language Sciences* 13, n°1, pp. 59-78.
- BALLY, Ch. (1942). "Syntaxe de la modalité explicite", en *Cahiers Ferdinand de Saussure*, 2, pp. 3-13.
- BAZELL, C.E., CATFORD, J.C., HALLIDAY, M.A.K. and ROBINS, H. R. (eds.) (1966) *In Memory of J.R. Firth*. London: Longman.
- BELL, A. (1980) "Mood in Spanish: A Discussion of Some Recent

- Proposals", en *Hispania* 63 (Mayo 1980), pp. 377-390.
- BENSON, J.D., CUMMINGS, M.J. y GREAVES, W.S. (eds.) (1988)
Linguistics in a systemic perspective. Amsterdam: John Benjamins.
- BERBEIRA GARDÓN, J.L. (1992) *La pragmática de los verbos modales ingleses*. Tesis doctoral. Universidad de Cádiz.
- BERRY, M. (1975). *Introduction to Systemic Linguistics. Vol. 1: Structures and Systems*. London: Batsford.
- BERRY, M. (1977). *Introduction to Systemic Linguistics. Vol. 2: Levels and Links*. London: Batsford.
- BIBER, D. (1988). *Variation across Speech and Writing*. Cambridge: Cambridge University Press.
- BIBER, D. (1989). "A typology of English texts", en *Linguistics* 27, nº. 1, pp. 3-43.
- BIBER, D. y FINEGAN, E. (1989). "Styles of stance in English: Lexical and grammatical marking of evidentiality and affect", en *Text* 9, nº.1, pp. 93-104.
- BIERWISCH, M. y HEIDOLPH, K. (eds.) (1970) *Progress in Linguistics*. The Hague: Mouton.
- BINNICK, R.I. (1972). " 'Will' and 'Be Going To' " en *Papers from the Eighth Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society*, pp. 3-9.
Chicago: Department of Linguistics, University of Chicago.
- BLACKSTONE, B. (1962). *Indirect Speech: Its Principles and Practice*. London: Longmans.

- BLUM-KULKA, S. (1987) "Indirectness and politeness in requests: Same or different?", en *Journal of Pragmatics* 11, pp. 131-146.
- BOLINGER, D. (1989). "Extrinsic possibility and intrinsic potentiality: 7 on May and Can + 1", en *Journal of Pragmatics* 13, n°1, pp. 1-23.
- BOLINGER, D.L. (1970) "Modes of Modality in English and Spanish" (Artículo-reseña de Klein, P.W. (1968) *Modal Auxiliaries in Spanish*. Studies in Linguistics and Language Learning IV. Seattle: Univ. of Washington), en *Romance Philology* 23, pp. 570-580.
- BOLKESTEIN, A.M., de GROOT, C. y MACKENZIE, J.L. (eds.) (1985) *Predicates and Terms in Functional Grammar*. Dordrecht: Foris.
- BORGENSTIERNA, M. (1988). *La expresión verbal de la modalidad en inglés antiguo*. Tesis doctoral. Madrid: Universidad Complutense.
- BOYD, J. and THORNE, J.P. (1969) "The deep grammar of the modal verbs", en *Journal of Linguistics*, 5, pp. 57-74.
- BRAUN, F. (1993). Reseña de WATTS, R.J., IDE, S. y EHLICH, K. (1992), en *Linguistics* 31, n°4, pp. 770-772.
- BROWN, P. y LEVINSON, S. (1978). "Universals in Language Usage: Politeness phenomena" en Goody (ed.), pp. 56-289.
- BROWN, P. y LEVINSON, S. (1987). *Politeness. Some Universals in Language Usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- BROWN, G. y YULE, G. (1983) *Discourse Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- BUBLITZ, W. (1992) "Transferred negation and modality", en *Journal of*

Pragmatics 18, n°. 6, 551-577,

BUSTOS, E. (1986) *Pragmática del español. Negación, cuantificación y modo.*

Madrid: Universidad Española de Educación a Distancia.

BUTLER, C.S. (1985) *Systemic Linguistics: Theory and Applications*. London: Batsford.

BUTLER, C.S. (1988) "Politeness and the semantics of modalised directives in English", en Benson et al. (eds.), pp. 119-153.

BUTLER, C.S. (1990) "Qualifications in science: Modal meanings in scientific texts", en Nash (ed.), pp. 137-170.

CARROLL, D., SIMON-VANDERVERGEN, A.M. y VANDEPITT, S. (1986) "Mood and modality in political interviews", en van Eemeren et al. (eds.), pp. 52-60.

CARTAGENA, N. (1981) "Sistema, norma y habla del futuro de probabilidad español", en Geckeler et al, eds, pp. 383-394.

CATON, C.E. (1966) "Epistemic qualification of things said in English", en *Foundations of Language* 2, pp. 37-66.

CHAFE, W. (1986) "Evidentiality in English Conversation and Academic Writing", en Chafe y Nichols (eds.), pp. 261-272.

CHAFE, W.L. y NICHOLS, J. (eds.) (1986) *Evidentiality: The Linguistic Coding of Epistemology*. Norwood, N.J.: Ablex.

CHUNG, s, y TIMBERLAKE, A. (1985) "Tense, aspect and mood", en Shopen (ed.) pp. 202-258.

CHERRY, R.D. (1988) "Politeness in written persuasion", en *Journal of*

Pragmatics 12, n.º. 1, pp. 63-81.

CLOSE, R.A. (1969) *The Future*. London: Longman.

CLOSE, R.A. (1977) "Some Observations on the Meaning and Function of Verb Phrases Having Future Time Reference", en Bald et al. (eds.), pp. 125-126.

CLOSE, R.A. (1980) "WILL in if-clauses", en Greenbaum et al. (eds.), pp. 100-109.

COATES, J. (1980) Reseña de Palmer (1979). *Lingua* 51, n.º 4, pp. 337-358.

COATES, J. (1983) *The Semantics of the Modal Auxiliaries*. London: Croom Helm.

COATES, J. (1987) "Epistemic modality and spoken discourse", en *Transactions of the Philological Society*, pp. 110-131.

COATES, J. (1990) "Modal meaning: the semantic-pragmatic interface", en *Journal of Semantics* 7, n.º1, pp. 53-63.

COATES, J. (1988) "Gossip revisited: language in all-female groups", en Coates y Cameron (eds.), pp. 94-122.

COATES, J. y CAMERON, D. (1988) *Women in their Speech Communities*. London: Longman.

COLE, P. y MORGAN, J.L. (eds.) (1975) *Speech Acts. Vol. 3: Syntax and Semantics*. New York: Academic Press.

COLLINS, P. (1991) "The modals of obligation and necessity in Australian English", en Aijmer y Altenberg (eds.), pp. 145-165.

COMRIE, B. (1976) *Aspect*. Cambridge: Cambridge University Press.

- COMRIE, B. (1985) *Tense*. Cambridge: Cambridge University Press.
- COQUET, J. (1975) "Les modalités du discours", en *Langages* 43, pp. 64-70.
- CORUM, C. (1975) "A pragmatic analysis of parenthetical adjuncts", en *Papers from the Eleventh Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society*, Chicago: Department of Linguistics, University of Chicago, pp. 133-141.
- COULMAS, F. (ed.) (1981) *Conversational Routine. Explorations in Standardized Communication Situations and Prepatterned Speech*. The Hague: Mouton.
- CRYSTAL, D. (1966) "Specification and English tenses", en *Journal of Linguistics* 2, pp. 1-34.
- DAVIES, E.C. (1979) *On the Semantics of Syntax: Mood and Condition in English*. London: Croom Helm.
- DAVIES, E.E. (1988) Reseña de Palmer (1986). *Lingua* 75, pp. 268-275.
- DAVIES, M. y RAVELLI, L. (eds.) (1992) *Advances in Systemic Linguistics. Recent Theory and Practice*. London: Frances Pinter.
- DeCARRICO, J.S. (1980) "A counter proposal for opaque contexts", en *Linguistic Analysis*, 6, pp. 1-29.
- DECLERCK, R. (1984) "'Pure future' will in if-clauses", en *Lingua* 63, pp. 279-312.
- DEGUCHI, A. (1980) "Mood, modal, and tense in Spanish", en *Lingüística Hispánica* 3, pp. 87-101.
- DELU, Z. (1991) "Role relationships and their realization in mood and

- modality", en *Text* 11, n.º.2, pp. 289-318.
- DIETRICH, W. (1981) "Actualité et inactualité de l'action: Les fonctions modales dans le système verbal des langues romanes", en Geckeler et al. (eds.) pp. 395-416.
- DIK, S.C. (1989) *The Theory of Functional Grammar. Part I: The Structure of the Clause*. Dordrecht: Foris.
- DOHERTY, M. (1985) *Epistemic Meaning*. Berlin: Springer-Verlag.
- DOHERTY, M. (1987) "Perhaps", en *Folia Linguistica* XXI, 1, 45-65.
- DOWNING, A. (1976) "Modificaciones en el sistema de los auxiliares modales: el desplazamiento de *must* por *have to*", en *Cuadernos de investigación filológica* 2, n.º 2, pp. 73-83.
- DOWNING, A. (1986). "The English modals reconsidered". Reseña de Coates (1983), en *Revista canaria de estudios ingleses* 12, pp. 171-180.
- DOWNING, A. y LOCKE, P. (1992) *A University Course in English Grammar*. Hemel Hempstead: Prentice Hall.
- DRAZDAUSKIENE, M.L. (1981) "On stereotypes in conversation. Their meaning and significance" en Coulmas (ed.), pp. 55-68.
- DU BOIS, J.W. (1986) "Self-Evidence and Ritual Speech", en Chafe y Nichols (eds.), pp. 313-336.
- DUFON, M.A. (1993) "Referential and relational meaning in interpreted discourse", en *Journal of Pragmatics* 20, no 6, pp. 533-558.
- EEMEREN, F. van et al. (eds.) (1987) *Argumentation: across the lines of discipline. Proceedings of the conference on argumentation. Studies of*

argumentation in pragmatics and discourse analysis (PDA), 3. Dordrecht:

Foris.

EHRMAN, M. (1966) *The meanings of the modals in present-day American English. Janua Linguarum Series Practica n°45*. The Hague: Mouton.

EIKMEYER, H.J. y RIESER, H. (eds.) (1981) "Meanings, Intentions, and Stereotypes. A New Approach to Linguistic Semantics", en Eikmeyer y Rieser (eds.), pp. 133-150.

EIKMEYER, H.J. y RIESER, H. (eds.) (1981) *Words, Worlds and Contexts*. Berlin: Walter de Gruyter.

ESCANDELL VIDAL, M.V. (1993) *Introducción a la pragmática*. Barcelona: Anthropos.

ESPINAL, M.T. (1987) "Modal adverbs and modality scales", en *Lingua* 72, n° 4, pp. 293-314.

FALK, Y.N. (1984) "The English auxiliary system: a lexical-functional analysis", en *Language* 60, n°. 3, pp. 483-509.

FAUCONNIER, G. (1985) *Mental Spaces*. Cambridge, Mass: The MIT Press.

FERNÁNDEZ ROMERO, J.A. (1984) "Las estructuras verbales en español y en sueco. Las perífrasis". Tesis doctoral. Universidad Complutense de Madrid.

FLEISCHMAN, S. (1982) *The future in thought and language. Diachronic evidence from Romance. Cambridge Studies in Linguistics, 36*. Cambridge: Cambridge University Press.

FLEISCHMAN, S. (1989) "Temporal Distance: A Basic Linguistic

Language 13, n°.1, pp. 1-50.

FRASER, B. (1975) "Hedged performatives", en Cole y Morgan (eds), pp. 187-210.

FRASER, B. (1980) "Conversational mitigation", en *Journal of Pragmatics* 4, n° 4, pp. 341-350.

FRASER, B. (1981) "On Apologizing", en Coulmas, F.(ed.) pp. 259-271.

FRASER, B. (1990) "Perspectives on politeness", en *Journal of Pragmatics* 14, n°.2, 219-236.

FRASER, B. y NOLEN, W. (1981) "The association of deference with linguistic form", en *International Journal of the Sociology of Language* 27, pp. 93-109.

FUENTES RODRIGUEZ, C. (1991) "Adverbios de modalidad", en *Verba* 18, pp. 275-321.

GEERTS, W. y MELIS, L. (1975) "Remarques sur le traitement des modalités en linguistique", en *Langages* 43, pp. 108-115.

GECKELER, H., SCHLIEBEN-LANGE, B., TRABANT, J. y WEYDT, H. (eds.) (1981) *Logos Semantikos (Studia Linguistica in Honorem Eugenio Coseriu 1921-1981)*, tomo IV. Madrid: Gredos.

GEE, J. (1985) "An interpretive approach to the study of modality: What child language can tell the linguist", en *Studies in Language*, 9, n°.2, 197-229.

GIVÓN, T. (1972) "Forward implications, backward presuppositions and the time-axis of verbs", en Kimball (ed.), pp. 29.50.

- GIVÓN, T. (1973) "Opacity and Reference in Language: an Inquiry into the Role of Modalities", en KIMBALL (ed.), pp. 95-122.
- GIVÓN, T.(1979) *On Understanding Grammar*. New York: Academic Press.
- GIVÓN, T. (1982) "Evidentiality and epistemic space", en *Studies in Language* 6, n°.1, pp. 23-49.
- GIVÓN, T.(1984) *Syntax: A Functional-Typological Introduction. Vol. I*. Amsterdam: John Benjamins.
- GIVÓN, T. (1989) *Mind, Code and Context. Essays in Pragmatics*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- GIVÓN, T.(1990) *Syntax: A Functional-Typological Introduction. Vol. II*. Amsterdam: John Benjamins.
- GOODY, E.N. (ed.) (1978) *Questions and Politeness: Strategies in Social Interaction*. Cambridge: Cambridge University Press.
- GOOSSENS, L. (1982) "On the Development of the Modals and of the Epistemic Function in English", en Ahlqvist (ed.), pp. 74-84.
- GOOSSENS, L. (1985a) "Modality and the models: a problem for Functional Grammar", en Bolkestein et al. (eds) (1985), pp. 203-217.
- GOOSSENS, L. (1985b) "Differentiating the English Modals in Functional Grammar", en Nuyts, J. (ed.), pp.49-71.
- GOOSSENS, L. (1987a) "Modal shifts and predication types", en van der AUWERA et al. (eds.), pp. 21-37.
- GOOSSENS, L. (1987b) "The auxiliarization of the English modals", en Harris y Ramat (eds.), pp. 111-143.

- GORDON, D. y LAKOFF, G. (1971) "Conversational postulates", *Papers from the Seventh Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society*, Chicago: Department. of Linguistics, University of Chicago, pp. 63-84.
- GREENBAUM, S. (1969) *Studies in English Adverbial Usage*. London: Longman.
- GREENBAUM, S. LEECH, G. y SVARTVIK, eds. (1980) *Studies in English Linguistics for Randolph Quirk*. London y New York: Longman.
- GREGORY, M. (1987) "Meta-functions: aspects of their development, status and use in systemic linguistics", en Halliday y Fawcett (eds.), pp. 94-129.
- GREIMAS, A.J. (1975) "Pour une théorie des modalités", en *Langages* 43, pp. 90-107.
- GRICE, H.P. (1975) "Logic and conversation", en Cole y Morgan (eds.), pp. 41-58.
- GROEFSEMA, M. (1992) " 'Can you pass the salt?': A short-circuited implicature?", en *Lingua* 87, n°. 1-2, pp. 103-135.
- GUILLÉN SUTIL, R. (1990) "Módulos de funcionamiento sintáctico lexemático de los verbos creer y pensar", en *Verba* 17, pp. 211-227.
- HAEGEMAN, L. (1989) "*Be going to* and *will*: a pragmatic account", en *Journal of Linguistics* 25, n°. 2, pp. 291-317.
- HAEGEMAN, L. (1983) *The semantics of WILL in present-day English: a Unified Account*. Brussels: Verhandelng Letteren.

- HALLIDAY, M.A.K. (1970) "Functional Diversity in Language as Seen from a Consideration of Modality and Mood in English", en *Foundations of Language*, 6, pp. 322-61.
- HALLIDAY, M.A.K.(1985) *Introduction to Functional Grammar*. London: Edward Arnold.
- HALLIDAY, M.A.K. y HASAN, R. (1976) *Cohesion in English*. London: Longman.
- HALLIDAY, M.A.K. y FAWCETT, R. (eds.) (1987) *New Developments in Systemic Linguistics*. London: Frances Pinter.
- HARRE, R. (1959) "Modal expressions in ordinary and technical language", en *Australasian Journal of Philosophy* 37, pp. 41-56.
- HAVERKATE, H. (1988) "Toward a typology of politeness strategies in communicative interaction", en *Multilingua* 7, n°. 4, pp. 385-409.
- HAVERKATE, H. (1990) "Clause-embedding predicates and modal complementation in Spanish: A lexico-semantic approach", en *Ibero-Romania*, pp. 28-42.
- HAVERKATE, H. (1990) "Aspectos semióticos de la cortesía verbal", en *Revista de Lingüística Teórica y Aplicada* (Concepción, Chile) 28, pp. 27-39.
- HAVILAND, J.B. (1989) " 'Sure, sure': Evidence and Affect' ", en *Text* 9 n°. 1, pp. 27-68.
- HE, A.W. (1993) "Exploring modality in institutional interactions: cases from academic counselling encounters", en *Text* 13, n°4, pp. 503-528.

- HEIM, I. (1992) "Presupposition projection and the semantics of attitude verbs", en *Journal of Semantics* 9, n°. 3, pp. 183-221.
- HELD, G. (1992) "Politeness in linguistic research", en Watts et al. (eds.), pp. 131-153.
- HENGVELD, K. (1988) "Illocution, mood and modality in a functional grammar of Spanish", en *Journal of Semantics* 6, n° 3, pp. 227-269.
- HERMEREN, L. (1978) *On Modality in English. A Study of the Semantics of the Modals. Lund Studies in English*, 53. Lund: C.W.K. Gleerup.
- HERSLUND, M. (1987) "Tense, Time and Modality", en Rosen (ed.), pp. 289-299.
- HEYDRICH, W. (1983) "Models and realities", en *Text* 3, n°. 1, pp. 99-130.
- HLADKY, J. (1976) "A brief comment on some previous work on modality", en *Brno Studies in English* 12, pp. 85-91.
- HOLMES, J. (1986) "Functions of *you know* in women's and men's speech", en *Language and Society* 15, no 1., pp. 1-22.
- HOUSE, J. y KASPER, G. (1981) "Politeness markers in English and German", en Coulmas, F. (ed.) pp. 157-185.
- HÜBLER, A. (1983) *Understatements and Hedges in English. Pragmatics & Beyond IV: 6*. Amsterdam y Philadelphia: John Benjamins.
- HUDDLESTON, R. D. (1977) "The futurate construction", en *Linguistic Inquiry*, 8, pp. 730-736.
- HUDDLESTON, R. (1980) "Criteria for auxiliaries and modals" en Greenbaum et al. (eds.), pp. 65-77.

HUDDLESTON, R. (1984) *Introduction to the Grammar of English*.

Cambridge: Cambridge University Press.

HUDDLESTON, R. (1988) "Constituency, multi-functionality and grammaticalization in Halliday's Functional Grammar", en *Journal of Linguistics* 24, n°1, pp. 137-174.

IATRIDOU, S. (1990) "The Past, the Possible and the Evident", en *Linguistic Inquiry*, 21, n°1, pp. 123-129.

JAMES, A.R. (1983) "Compromisers in English: A cross-disciplinary approach to their interpersonal significance", en *Journal of Pragmatics* 7, n° 2, pp. 191-206.

JANNEY, R.W. y ARNDT, H. (1992) "Intracultural tact versus intercultural tact", en Watts et al. (eds.), pp. 21-41.

JENKINS, L. (1972) "Will-deletion", en *Papers from the Eighth Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society*. Chicago: Department of Linguistics, University of Chicago, pp.173-182.

JESPERSEN, O.(1924) *The Philosophy of Grammar*. London: Allen & Unwin.

JESPERSEN, O. (1904-1947) *A Modern English Grammar on Historical Principles: Part IV: XV to XX*. London y Copenhagen: Allen & Unwin.

JIMÉNEZ JULIÁ, T. (1989) "Modalidad, modo verbal y *modus* clausal en español", en *Verba* 16, pp. 175-214.

JOLY, A. (1978) "Esquisse du système des modaux en anglais contemporain", en *Travaux XXII: Explorations linguistiques et stylistiques*. C.I.E.R.E.C.:

Université de Saint-Étienne.

JOOS, M. (1964) *The English Verb: Forms & Meanings*. Madison y Milwaukee: University of Wisconsin Press.

JUCKER, A.H. "The relevance of politeness", en *Multilingua* 7, n° 4 (1988), pp. 375-384.

KASPER, G. (1990) "Linguistic politeness: current research issues", en *Journal of Pragmatics* 14, n° 2, pp. 193-218.

KASPER, W. (1992) "Presuppositions, composition, and simple subjunctives", en *Journal of Semantics* 9, n° 4, pp. 307-331.

KATZ, J.J. y FODOR, J.A. (1963) "The structure of a semantic theory", en *Language* 39, pp. 170-210.

KELLER, E. (1981) "Gambits. Conversational Strategy Signals" en Coulmas (ed.) pp. 93-113.

KIEFER, F. (1987) "On defining modality", en *Folia Linguistica* XXI, 1, pp. 67-94.

KIMBALL, J.P. (ed.) (1972) *Syntax and Semantics, Vol.1*. New York and London: Seminar Press.

KIMBALL, J.P. (ed.) (1973) *Syntax and Semantics, Vol. 2* New York and London: Seminar Press.

KINBERG, N. (1991) "Figurative uses, polysemy and homonymy in systems of Tense, Mood and Aspect", en *Lingua* 83, 4, 319-338.

KIPARSKY, P. y KIPARSKY, C. (1970) "Fact", en Bierwisch y Heidolph (eds.), pp. 143-173.

- KLARE, J. (1980) "Problèmes de la modalité linguistique en français moderne", en *Beiträge zur Romanischen Philologie* XIX, Heft 2, pp. 315-321.
- KLINGE, A. (1993). "The English modal auxiliaries: from lexical semantics to utterance interpretation", en *Journal of Linguistics* 29, n°. 2, 315-357.
- KRATZER, A. (1977) "What *must* and can *must* and can mean", en *Linguistics and Philosophy* 1, pp. 337-55.
- KRATZER, A. (1981) "The notional category of modality" en Eikmeyer y Rieser (eds.), pp. 38-73.
- KRESS, G. (1976) *Halliday: System and Function in Language*. London: Oxford University Press.
- LAKOFF, R. (1972) "The Pragmatics of Modality", en *Papers from the Eighth Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society*, pp. 229-46. Chicago: Department of Linguistics, University of Chicago.
- LAKOFF, R. (1973) "The Logic of Politeness; or, Minding your P's and Q's", en *Papers from the Ninth Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society*, pp. 292-305. Chicago: Department of Linguistics, University of Chicago.
- LEECH, G.N. (1971) *Meaning and the English Verb*. London: Longman.
- LEECH, G. (1983) *Principles of Pragmatics*. London: Longman.
- LEECH, G. (1989) *An A-Z of English Grammar and Usage*. London: Edward Arnold.

- LEECH, G. y COATES, J. (1980) "Semantic indeterminacy and the modals" en Greenbaum et al. (eds.), pp. 79-90.
- LEMKE, J.L. (1992) "Interpersonal meaning in discourse: value orientations", en Davies y Ravelli (eds.), pp. 82-104.
- LEVINSON, S. C. (1983) *Pragmatics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- LEWIS, M. (1986) *The English Verb: An Exploration of Structure and Meaning*. London: Language Teaching Publications.
- LOPE BLANCH, J.M. (ed.) (1977) *Estudios sobre el español hablado en las principales ciudades de América*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- LÓPEZ FOLGADO, V. (1993) "The linguistic variable and semantic variation". Conferencia presentada en el XVII Congreso de AEDEAN, Universidad de Córdoba, 16-18 diciembre de 1993.
- LUTZEIER, P.R. (1981) "Words and worlds", en Eikmeyer y Rieser (eds.), pp. 75-105.
- LYONS, J. (1977) *Semantics. Vols. I y II*. Cambridge: Cambridge University Press.
- MALEY, Y. (1989) "Interpersonal Meanings in Judicial Discourse", en *Occasional Papers in Systemic Linguistics* n°. 3, pp. 69-87.
- MAO, L.R. (1994) "Beyond Politeness Theory: 'Face' revisited and renewed", en *Journal of Pragmatics* 21, n° 5, pp. 451-486.
- MARINO, M. (1973) "A feature analysis of the modal system in English", en

Lingua 32, n° 4, pp. 309-323.

MARTIN, R. (1981) "Potentiel et irréel. Esquisse d'une analyse sémantico-logique", en Geckeler et al. (eds.), pp. 417-428.

MATTHEWS, R. (1989) "Reference time and modality", en Schopf, A. (ed.), pp. 189-246.

MAYNARD, S.K. (1993) *Discourse modality*. Amsterdam: Benjamins.

Mc CALLUM-BAYLISS, H., Reseña de Perkins (1982). *Language* 61, no 3, pp. 712-713.

Mc CAWLEY, J.D. (1981) *Everything that Linguists Have Always Wanted to Know about Logic (but Were Ashamed to Ask)*. Oxford: Blackwell.

Mc INTOSH, A. (1966) "Predictive statements", en Bazell et al.(eds.), pp. 303-320.

MERLINI, L. (1987) "Obviously and certainly: two different functions in argumentative discourse", en *Folia Linguistica* XXI, 1, pp. 3-24.

MEUNIER, A. (1974) "Modalités et communication", en *Langue française*, 21, pp. 8-25.

MEUNIER, A. (1985) "De l'usage des modaux dans un débat radiophonique", en *Langue française* 65, pp. 103-118.

MICHELL, G. (1976) "Indicating the truth of propositions: a pragmatic of sentence adverbs", en *Papers of the Twelfth Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society* 12. Chicago: Department of Linguistics, University of Chicago, pp. 495-505.

MILLER, G.A. & JOHNSON LAIRD, P.N. (1976) *Language and Perception*.

Cambridge: Cambridge University Press.

MOHAN, B.A. (1974) "Principles, postulates, politeness", en *Papers from the Tenth Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society*, Chicago: Department of Linguistics, University of Chicago, pp. 446-59.

MONTES, J.J. (1962) "Sobre la categoría de futuro en el español de Colombia." *Thesaurus, Boletín del Instituto Caro y Cuervo*. Bogotá: Instituto Caro y Cuervo.

MORENO DE ALBA, J.G. (1977) "Vitalidad del futuro de indicativo en la norma culta del español hablado en México", en Lope Blanch (ed.), pp. 129-146.

MORI, O. (1975) "Sobre las construcciones españolas "TENER QUE + infinitivo" y "HABER QUE + infinitivo" y sus equivalentes en inglés", en *Filología moderna* 52-53 (Nov. 1974-Feb.1975), pp. 155-180.

MURRAY, S.O. (1994) Reseña de Watts et al. (eds.), en *Word* 45, n°2, pp. 236-238.

NASH, W, ed. (1990) *The Writing Scholar*. London: Newbury House.

NEMO, F. (1988) Reseña de Sperber y Wilson (1986). *Journal of Pragmatics* 12, nos. 5-6, pp. 791-795.

NEY, J.W. (1978) "Necessity, Hypothesis and Prohibition in the English Modals *must* and *should*". *Journal of English Linguistics* 12, pp. 38-49.

NEY, J.W. (1981) *Semantic Structures for the Syntax of Complements and Auxiliaries in English*. The Hague: Mouton.

NÖLKE, H. (1990) "Pertinence et modalisateurs d'énonciation", en *Cahiers*

de Linguistique Française, 11. Actes du 4e. Colloque de Pragmatique de Genève, 16-18 octobre 1989, pp. 105-126. Genève: Université de Genève.

NUYTS, J. (ed.) (1985) *Antwerp Studies in Functional Grammar*. Antwerp Papers in Linguistics 39. Antwerp: University of Antwerp.

NUYTS, J. (1993) "Epistemic modal adverbs and adjectives and the layered representation of conceptual and linguistic structure", en *Linguistics*, 31, n° 5, pp. 933-969.

NUYTS, J. (1994) *Epistemic Modal Qualifications: On their Linguistic and Conceptual Structure*. Antwerp Papers in Linguistics, 81. Antwerp: University of Antwerp.

NWOYE, O. G. (1992) "Linguistic politeness and sociocultural variation of the notion of face", en *Journal of Pragmatics* 18, n° 4, pp. 309-328.

OAKESHOTT-TAYLOR, J. (1984) "Factuality, Tense, Intonation and Perspective. Some thoughts on the semantics of 'think'", en *Lingua* 62, pp. 289-317.

OTAOLA OLANO, C. (1988) "La modalidad (con especial referencia a la lengua española)", en *Revista de Filología Española* LXVIII, pp. 97-117.

OWEN, M. (1982) Reseña de SVARTVIK, J. y QUIRK, R. (1980) *A corpus of English Conversation*. Lund: Gleerup.

OWEN, M. (1985) Reseña de Brown y Yule (1983) y Stubbs (1983). *Journal of Linguistics* 21, n° 1, pp. 241-245.

PALMER, F.R. (1965) *A Linguistic Study of the English Verb*. London:

Longmans.

PALMER, F.R. (1967) Reseña de Joos (1964). *Lingua* 18, nº 2, pp. 179-95.

PALMER, F.R. (1977) "Modals and actuality", en *Journal of Linguistics* 13, nº1, pp. 1-23.

PALMER, F.R. (1980) "Can, will and actuality", en Greenbaum et al. (eds.), pp. 91-99.

PALMER, F.R. (1983) Reseña de Coates (1983) *Australian Journal of Linguistics* 3, pp. 287-293.

PALMER, F.R. (1986) *Mood and Modality*. Cambridge: Cambridge University Press.

PALMER, F.R. (1987) "Truth Indicative?" *Studies in Language* 11, 1. pp. 206-217.

PALMER, F.R. (1990). *Modality and the English Modals*. (2ª edición; 1ª edición 1979). London: Longman.

PARRET, H. (1975) "La pragmatique des modalités". *Langages* 43, pp. 47-63.

PARTRIDGE, J.G. (1982) *Semantic, Pragmatic and Syntactic Correlates. An Analysis of Performative Verbs based on English Data*. Tübingen: Gunter Narr Verlag.

PERKINS, M.R. (1982) "The core meanings of the English modals". *Journal of Linguistics* 18, nº.2, 1982, pp. 245-273.

PERKINS, M.R. (1983) *Modal Expressions in English*. London: Frances Pinter.

PERKINS, M.R. (1984) Reseña de Haegeman (1983) y de Coates (1983). *Journal of Linguistics* 20, nº2, pp. 384-391.

- PINKAL, M. "Some semantic and pragmatic properties of German *glauben*", en EIKMEYER y RIESER (eds.) (1985), pp. 469-484.
- POTTIER, B. (1976) "Sur la formulation des modalités en linguistique", en *Langages* 43, pp. 39-46.
- PULLUM, G. & WILSON, D. (1977) "Autonomous syntax and the analysis of auxiliaries", en *Language* 53, 741-88.
- QUIRK, R. (1965) "Descriptive Statement and Serial Relationship", en *Language*, 41, n°2, pp. 205-17.
- QUIRK, R., GREENBAUM, S, LEECH, G. & J. SVARTVIK (1985) *A Grammar of Contemporary English*. London: Longman.
- REYES, G. (1990) "Tiempo, modo, aspecto e intertextualidad", en *Revista de la Sociedad Española de Lingüística*, 20, n°. 1, pp. 19-53.
- RIVIERE, C. (1983) "Modal adjectives: transformations, synonymy, and complementation", en *Lingua* 59, n° 1,, pp. 1-45.
- ROSEN, V. (ed.) (1987) *Papers from the 10th Scandinavian conference of Linguistics. (Skriftserie fra Inst. for fonetikk og lingvistik.)* Bergen, June 11-13, 1987. Bergen: C3O.
- ROSENBERG, M.S. (1975) "Factives that aren't so" en *Papers from the Eleventh Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society*. Chicago: Department of Linguistics, University of Chicago, pp. 475-86.
- RUSSINOVICH SOLÉ, Y. (1990) "Valores aspectuales en español", en *Hispanic Linguistics* 4, n°. 1, pp. 57-86.
- SCHIFFRIN, D. (1987) *Discourse markers*. Cambridge: Cambridge University

Press.

SCHOPF, A. (ed.) (1989) *Essays on Tensing in English. Vol. II: Time, tense and modality*. Tübingen: Niemeyer.

SEARLE, J.R. (1969) *Speech Acts*. Cambridge, C.U.P.

SEARLE, J.R. (1975) "A classification of illocutionary acts". *Language in Society* 5, pp. 1-23.

SHOPEN (ed.) (1985) *Language Typology and Syntactic Description*. Vol. 3. Cambridge: Cambridge University Press.

SIMON-VANDERBERGEN, A.-M. (1991) "The interactional utility of *Of course* in argumentative discourse". Comunicación presentada en *Third Nottingham Systemic Workshop*, 10 de julio de 1991.

SIMPSON, P. (1993) *Language, Ideology and Point of View*. London: Routledge.

SINCLAIR, J. (ed.) (1987) *Collins Cobuild English Language Dictionary*. London: Collins.

SÖRENSEN, V. (1979) "The argumentative status of modality", en Vandeweghe et al. (eds.), pp. 273-284.

STUBBS, M. (1983) *Discourse Analysis. The Sociolinguistic Analysis of Natural Language*. Oxford: Basil Blackwell.

STUBBS, M. (1986) "A matter of prolonged field work': notes towards a modal grammar of English", en *Applied Linguistics* 7, no 1, pp. 1-25.

SPERBER, D. y WILSON, D. (1986) *Relevance*. Oxford: Blackwells.

STANDWELL, G.J.B. (1979) "A contrastive study of the modals in English

- and German", en *International Review of Applied Linguistics* 17, pp. 251-264.
- STEELE, S. (1975) "Past and irrealis: just what does it all mean?", en *International Journal of American Linguistics* 41, pp. 200-217.
- SVARTVIK, J. y QUIRK, R. (1980) *A corpus of English Conversation*. Lund: C.W.K. Gleerup.
- SUMMERS, D. (ed.) (1987) *Longman Dictionary of Contemporary English*. London: Longman.
- SWEETSER, E.E. (1982) "Root and epistemic modals: causality in two worlds", en *Berkeley Linguistic Society Papers* 8, pp. 484-507.
- SWEETSER, E. (1990) *From etymology to pragmatics. Metaphorical and cultural aspects of semantic structure. Cambridge Studies in Linguistics*, 54. Cambridge: Cambridge University Press.
- TABAKOWSKA, E. (1989) "Lexical markers of subjective modality and translation equivalence in English and Polish", en *Multilingua* 8, n°. 1: 21-36.
- TAYLOR, J.R. (1991) Reseña de Givón (1989). *Lingua* 83, n° 1, 88-94.
- TOGNINI-BONELLI, E. (1993) "Interpretative nodes in discourse: *Actual* and *Actually*", en *Text and Technology: In honour of John Sinclair*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins, pp. 193-212.
- TRAUGOTT, E.C. (1989) "On the rise of epistemic meanings in English: An example of subjectification in semantic change", en *Language* 65, n° 1, pp. 31-55.

- TSUI, A.B.M. "The pragmatic functions of *I don't know*", en *Text* 1, n°4, pp. 607-622.
- TURNER, K. (1985) *Categorization, Meaning and Change in the English Modal System*. U.M.I. Dissertation Services, Michigan: Ann Arbor.
- TURNER, G. & PICKVANCE, R. (1972) "Social class differences in the expression of uncertainty in five-year-old children's speech and language", en *Language and Speech* 14, pp. 303-325.
- TWADDELL, W.F. (1960) *The English Verb Auxiliaries*. Providence: Brown University Press.
- ULTAN, R. (1972) "The nature of future tenses", en *Working Papers on Language Universals* 8, pp. 55-100.
- VANDE KOPPLE, W. J. y SHOEMAKER, A. (1988) "Metadiscourse and the Recall of Modality Markers", en *Visible Language*, Spring 22 (n° 2-3), 233-271.
- VANDEWEGHE, W. y VANDE VELDE, M. (eds.) (1979). *Bedeutung, Sprechakte und Texte*. Tübingen: Niemeyer.
- WATTS, R.J. (1984) "An analysis of epistemic possibility and probability", en *English Studies*, 1984, n° 2, pp. 129-140.
- VET, Co. (1984) "Is there any hope for the 'futur'?", en *Linguistics in the Netherlands*, 17, pp. 189-196.
- WATTS, R.J. (1989) "Relevance and relational work: linguistic politeness as politic behavior", en *Multilingua* 8, n° 2/3, pp. 131-166.
- WATTS, R.J. (1992) "Linguistic politeness and politic verbal behaviour:

- Reconsidering claims for universality", en Watts et al., eds. (1992), pp. 43-69.
- WATTS, R.J., IDE, S. y EHLICH, K. (eds) (1992) *Politeness in Language*. Berlin: Mouton de Gruyter.
- WEIZMAN, E. (1985) "Towards an analysis of opaque utterances: Hints as a request strategy", en *Theoretical Linguistics* 12, n° 2/3, pp. 153-163.
- WEKKER, H.C. (1976) *The Expression of Future Time in Contemporary British English: an Investigation into the Syntax and Semantics of Five Verbal Constructions Expressing Futurity*. Amsterdam: North-Holland.
- WEKKER, H. (1985) Reseña de Perkins (1983) *Journal of Linguistics* 21, n° 2, pp. 520-521.
- WELTE, W. (1974-75) *Lingüística moderna. Terminología y bibliografía*. Versión española de F. Meno Blanco (1985). Madrid: Gredos.
- WIERZBICKA, A. (1987) "The Semantics of Modality", en *Folia Linguistica*, XXI, 1. (1987), pp. 25-43.
- WIERZBICKA, A. (1989) "Prototypes in semantics and pragmatics: explicating attitudinal meanings in terms of prototypes", en *Linguistics* 27, n° 4, pp. 731-769.
- WILSON, J.L. (1990) "Aspect and the English modal system", en *Filología y Lingüística* (Universidad de Costa Rica), XVI(2), pp. 93-101.
- WOISETSCHLAGER, E.R. (1976) *A Semantic Theory of the English Auxiliary System*. Bloomington, Indiana: Indiana University Linguistics Club.
- ZAMMUNER, V.L. (1987) "For or against: the expression of attitudes in

discourse", en *Text* 7, n° 4, pp. 411-434.

ZANDVOORT, R.W. (1975) *A Handbook of English Grammar*. 7ª edición.

London: Longman.

ZDRENGHEA, M.M. (1981) "Towards a description of modal auxiliaries",

en *Révue Roumaine de Linguistique*, XXVI, n°6, pp. 519-524.

ZDRENGHEA, M. M. (1982) " *Willingness and Insistence on a*

Representation of English Modals", en *Révue Roumaine de*

Linguistique, XXVII, n° 2, pp. 195-201.

ZUBER, R. (1973) "Quelques problèmes de logique et langage". en *Langages*

30, pp. 3-19.